

Думай и богатей по-русски – 2



Попов С.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступление.....	1
Часть I	
ТВОИ ДРУЗЬЯ - ТВОИ ПОРОКИ	
Глава 1. СОЗИДАЮЩАЯ... БОЛЬ.....	5
Глава 2. НЕЗАВИСИМОСТЬ И... СТЯЖАТЕЛЬНОСТЬ.....	14
Глава 3. ПУСТЫЕ МЕЧТЫ И БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ.....	20
Глава 4. НЕПРИКРЫТЫЙ КАРЬЕРИЗМ.....	27
Глава 5. МНЕ ДЕЛО - ИЗМЕНА.....	33
Глава 6. АХ, КАК НА СВЕТЕ БЕЗ ЛЮБВИ ПРОЖИТЬ?.....	39
Глава 7. СВЕРХДАТЫ И СВЕРХЛЮДИ.....	44
Животворная месть.....	46
Очаровательное... стяжательство.....	48
Глава 8. О НЕЛЮБВИ ОТЕЧЕСТВА К СВОИМ ПРОРОКАМ	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ПЕРВОЙ ЧАСТИ.....	53
Часть II	
ТВОЕ МЕСТО В ЖИЗНИ	
Глава 1. ОТЦОВСКАЯ ВЕТВЬ.....	58
Глава 2. МАТЕРИНСКАЯ ВЕТВЬ.....	63
Глава 3. МЫТАРСТВА ПОЛУКРОВОК.....	65
Глава 4. ПРОБЛЕМЫ БЛИЗНЕЦОВ.....	68
Глава 5. КАК ВОЗНИКАЕТ НОВЫЙ РОД.....	72
Глава 6. ДУБЛИРУЮЩИЕ РОДОВЫЕ ВЕТВИ.....	76
Глава 7. УМНОЖИТЕЛЬ.....	79
Глава 8. ПРОФЕССИОНАЛ.....	83
Глава 9. ПОПУЛЯРИЗАТОР.....	86
Глава 10. ДУХОВНИК.....	89
Глава 11. УСЕКАТЕЛЬ.....	92
Глава 12. ЧИСТИЛИЩИК.....	96
ЗАКЛЮЧЕНИЕ КО ВТОРОЙ ЧАСТИ.....	99
Часть III	
СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ: ФОРМУЛЫ УСПЕХА	
Глава 1. НЕ ВОВЛЕКАЙТЕ ДРУЗЕЙ В БИЗНЕС!.....	101
Глава 2. ИСПУГАН - НАПОЛОВИНУ ПОБЕЖДЕН.....	107
Глава 3. СИЛА ЛЖИ И СЛАБОСТЬ ПРАВДЫ	113
Глава 4. БИЗНЕС - ОРГАНИЗОВАННАЯ МЫСЛЬ.....	117
Глава 5. КАК ВОЗВРАЩАТЬ ДОЛГИ.....	123
Глава 6. ПРИМЕТЫ И ДЕНЬГИ.....	128
Глава 7. СКРЫТЫЙ КОД ТВОЕЙ СПИНЫ.....	132
Глава 8. ОЗАРЕНИЕ... С ПОХМЕЛЬЯ.....	138
Глава 9. КАК БОГАТЕТЬ ВО СНЕ.....	145
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ТРЕТЬЕЙ ЧАСТИ.....	150
ПОСЛЕСЛОВИЕ.....	152

Вступление

Ко мне на консультации часто приходят и удивленно задают один и тот же вопрос: «Мы добросовестно делаем все, что требует сегодняшнее общество: творим добро, постигаем знание, ходим в церковь, помогаем ближним своим, а в результате перебиваемся с хлеба на воду, а тот, кто поступает вопреки вышесказанному, буквально в жиру утопает. Почему?»

Старшее поколение читателей помнит то время когда каждое учебное заведение украшало изречение «Знание — сила». Те, кто в последнее время серьезно занялся эзотерикой, знают, что деньги в первую очередь притягивает сила человека. Таким образом, полученные человеком знания должны автоматически превращаться в его личные деньги. Это в теории. А на практике, коей является российская действительность все происходит с точностью до наоборот.

Однажды ко мне на прием пришел 25-летний парень. Поздоровавшись, он сразу предупредил: «С головой у меня дело обстоит плохо, поэтому, Сергей Николаевич, рассказывайте мне все предельно доход А далее он повел повествование о своих делах. «Я уже в школе понял, что умом не блещу. Математика, история, иностранные языки мне не давались, поэтому только окончил восемь классов, решил прекратить учебу и начать делать деньги. И я их упорно делал и делал. Скажу честно, что годам к двадцати трем у меня уже был полный джентльменский набор машина BMW, квартира в элитном доме с гаражом и бассейном, загородный коттедж, карточка члена элитного клуба и т. д. Я женился на фотомодели и ждал появления ребенка. И вдруг меня стала беспокоить мысль: «А сделал ли я свои деньги как положено? Ведь мои деньги заработаны простыми дилетантскими методами. Другие люди добывают себе капитал, опираясь по традиции на специальные знания. А я-то, неуч, как из школы вышел, так ни одной книги не прочитал. Делал деньги на собственный страх и риск. И тогда я дал себе слово впредь заниматься бизнесом цивилизованно. Обложился книгами и стал читать. Два года читал, применял все прочитанное на практике. И хотите верьте, хотите нет, но за эти два года я потерял что заработал за предыдущие восемь лет». После этих слов моего клиента мы оба долго и дружно смеялись.

Итак, люди, не имеющие элементарных знаний, владеют сегодня предприятиями по переработке алюминия, нефтеносными скважинами, банками, а то и руководят целыми регионами, вчерашние же золотые медалисты, ленинские стипендиаты, кандидаты наук работают во вневедомственной охране, продавцами рынке, разнорабочими. И деньги, как вы понимаете старательно обходят их стороной. Когда на консультациях общаешься с такими людьми, то понимаешь, что в течение многих лет они получали вовсе не знания, а информацию, вводящую человека в

заблуждение. Нет, это не касается фундаментальных наук, таких, как физика, математика, сопротивление материалов и другие, это не касается узкоспециальных знаний, как, например, самолетостроение или синтез лакокрасочных материалов, *это касается одной-единственной области — представления человека о сам себе и о своих взаимоотношениях с окружающим миром.*

В школе эту область знаний пополняла литература, в вузе — философия, в жизни — родители, общественные организации или более авторитетные товарищи. В последние годы к ним присоединились эзотерические общества и церковь. Все они в один голос твердят, что созидающей силой, в том числе и той, которая создает капитал, является ДОБРОДЕТЕЛЬ.

Но давайте смотреть в корень психоэнергетических процессов, происходящих в человеке тогда, когда он стремится к исполнению своих желаний, будь то создание капитала или любых других. Корнем в таких случаях всегда является *энергия.*

Служение ДОБРОДЕТЕЛИ подразумевает, что имеющиеся у человека силы и средства он обязан бесконтрольно израсходовать на нужды каждого, кто обратится к нему со своей бедой. А только то, что у него останется (если останется!), употребит на достижение собственных целей. Возвышенно! Благородно! Красиво! Но даже ребенку понятно, что к цели приходит тот, кто сохранил для этого свои силы и сконцентрировал их только на достижении желаемого. Тот, кто разбазарил свои силы и средства, желаемого не получит. Вышесказанное очевидно. И тем не менее большинство россиян не могут воспользоваться этой истиной, поскольку всю сознательную жизнь их учили обратному.

Отечественная литература (ее мы изучали в школе) так и не создала положительный образ героя, сумевшего заработать деньги. Герои Достоевского, Толстого, Чехова, наоборот, всячески порочат богатых людей. Идеология социализма вообще проповедовала, что лишние деньги — зло, а смысл жизни — это вовремя заполнять «закрома Родины». Пришедшая на смену ей христианская идеология также знаменита своим постулатом: «скорей верблюд пролезет в игольное ушко, чем богатый попадет в рай». Представители мира эзотерики не нашли в себе смелости хоть в чем-то оспорить догматы христианства.

Но богатые люди — это в первую очередь сильные люди. Российское же общество создало целую культуру, называемую «Великая русская гуманистическая мысль», целью которой является не дать именно сильным людям прорасти на плодородной отечественной почве.

Повторюсь: деньги и удача любят сильных. Отсюда первое правило победителя — не разбазаривать собственную энергию и деньги на посторонние цели, кто бы вас об этом ни просил.

А вот второе правило — надо ежедневно и ежечасно подпитывать себя энергией дополнительно к той, которой наделила вас природа.

Часть I

ТВОИ ДРУЗЬЯ ТВОИ ПОРОКИ

Что это за дополнительная энергия, откуда она взялась и как получить ее в свое распоряжение? Об этом и пойдет разговор в первой части нашего повествования.

Всякий, кто читает гороскопы и примеряет на себя те характеристики, которые соответствуют его дате рождения, знает, что для представителя каждого зодиакального знака существуют так называемые зоны комфорта. Под зонами комфорта подразумеваются способ поведения человека в среде и характер его взаимоотношений как с окружающими людьми, так и с самим собой, следуя которому человек чувствует себя легко, уверенно, а главное, абсолютно безопасно. Для представителей каждого зодиакального знака существует свой характер взаимоотношений с миром, приводящий его к душевной гармонии. Другое дело, что у каждого знака зодиака существует не одна, а две зоны комфорта. Астрологи, публикующие свои наблюдения за тем, как, например, должны вести себя Девы, чтобы достичь душевной гармонии и успеха в жизни, а как Водолеи, в большинстве своем отслеживают первую зону комфорта данных зодиакальных знаков. Пребывая на первом уровне реализации зодиакального знака, человек может худо-бедно существовать в окружающем мире, последний не грозит ему серьезными катаклизмами, но в то же время такой человек не способен заставить окружающий его мир, образно говоря, «плясать под свою дудку». То есть попытки человека получить от этого мира нечто большее, нежели ему отведено жизнью, окажутся тщетными. Люди, пребывающие в первой зоне комфорта, всегда будут строительным материалом в руках невидимого архитектора и никогда сами не станут творцами. Последними смогут быть только те, кто вышел на высший уровень реализации своего зодиакального знака. Поэтому первый уровень реализации зодиакального знака мы будем в дальнейшем называть низшим, а второй уровень — высшим.

По большому счету низший уровень реализации знака является своеобразной ловушкой для тех людей, которые непременно хотят быть творцами своей жизни, своего счастья, а не довольствоваться отведенной ему долей. Ловушка же расставлена следующим образом. Ну кто из нас не стремится к душевной гармонии, покою и чувству защищенности? Стремятся все. Кто из нас, обретя вышеописанное состояние, не боится его потерять в результате неверного шага? Боятся все или почти все. Человек понимает, что пребывание в данной зоне душевного комфорта, с одной стороны, защищает его от беды, но, с другой стороны, препятствует осуществлению его амбициозных желаний. Тогда человек чаще всего гасит в себе эти желания. Общеизвестно, что идти вперед труднее всего тому, кому есть что терять там, где он находится. Так, обретя долгожданную гармонию, человек рискует лишиться себя возможности стать творцом собственной жизни. Что касается его материального положения, то оно будет всегда достаточным для физического существования, однако многократно преумножить его, находясь на низшем уровне реализации знака, практически невозможно.

Невозможность выстроить свою жизнь в соответствии со своими амбициями объясняется тем, что при нахождении человека на низшем уровне реализации знака ему недоступна та зодиакальная энергия, которая одна лишь способна заставить окружающий мир вращаться в направлении, нужном честолюбцу.

Глава 1

СОЗИДАЮЩАЯ... БОЛЬ

У меня на приеме сидит Тамара Львовна (день рождения 4 апреля), 40-летний доктор наук. Посетительница — откровенно красивая, но, увы, ее глаза нет-нет да и затуманивают слезы. «Сергей Николаевич, я устала жить одна, я устала сама себе зарабатывать на хлеб насущный, я хочу, чтобы рядом был мужчина, который бы должным образом материально обеспечивал семью, а я была бы при нем простой домохозяйкой. Почему в моей жизни все получилось строго наоборот?»

«Потому что вы Овен, а значит, с детства вы всегда ощущали себя сильной и деятельной, — отвечаю я. — Вы знали, что если вам чего-то недостает, надо брать «ноги в руки» и немедленно отправляться в погоню за целью. Нет денег — надо не задумываясь идти и зарабатывать их. Нет мужчины — надо наряжаться, краситься и отправляться туда, где мужчины в избытке, например на стадион или в турпоход».

«А что же в этом плохого, Сергей Николаевич? — перебила женщина. — Поступая так, я чувствовала себя, что называется, «в своей тарелке». Овен такой знак, который не может ждать милости от природы. Это в любом гороскопе написано». — «Это и есть ловушка, расставленная природой тем, кто появился на свет под знаком Овна. Вы осваивали низший уровень реализации этого знака, довольствовались первой зоной комфорта. Энергии этого уровня достаточно лишь для решения сиюминутных проблем, — отвечаю я. — Энергия, способная преобразовать жизнь согласно вашим желаниям, лежит в другой плоскости». — «В какой?» — интересуется женщина. «Овен — это первый знак всего зодиакального цикла. Образно говоря, он выполняет функцию фундамента для зодиакального столба. От этого и надо отталкиваться в поиске высшего уровня реализации этого знака, — объясняю я. — Главное качество фундамента — это неподвижность в любых ситуациях, что бы ни произошло. Вы помните песню "Атланты держат небо на каменных руках"?» Тамара Львовна утвердительно кивнула головой. «Там есть такие строки: «...держат его махину не смех со стороны — напряжены их спины, колени сведены». То есть эмоциональное состояние «фундамента» — это терпение. Терпение же всегда вызывает к жизни энергию мазохизма. Таким образом, если в вашей жизни, Тамара Львовна, произошло нечто, что вас не устраивает, в первую очередь следовало не предпринимать немедленно активных действий, как вы это делали, а,

напротив, погасить в себе желание совершать поспешные шаги, направленные на то, чтобы что-то изменить сию же минуту. Надо, образно говоря, сидеть и страдать». — «Страдать смиренно, по-христиански?» — уточнила собеседница. «Нет, вся тонкость в том, что страдать надо не по-христиански, а, я бы сказал, «по-корсикански», то есть с надеждой на отмщение. Например, традиционная ситуация: все подружки по парам в тишине разбрелись, только вы, Тамара Львовна, в этот вечер засиделись одна. Первое, что не надо делать, это бежать и немедленно тоже находить себе мужчину на этот вечер». — «А я всегда бежала и находила!» — воскликнула женщина. «А затем прогоняли его в шею, потому что он был совсем не тот, что вам требовался», — высказал предположение я. Собеседница утвердительно кивнула головой. «Так вот, повторяю, не надо поддаваться первому желанию и стремиться немедленно что-то изменить. Надо сидеть и мучиться от того, что вы в этот вечер оказались не у дел. Но не просто мучиться, а осознанно обдумывать месть тем из своих подруг, кто в этот вечер обрел пару. Я бы даже избежал слова «месть», а назвал это «грядущей моральной компенсацией». Конечно, не надо никому желать ни разлуки, ни тем более смерти. Надо искренне хотеть, чтобы за ваши сегодняшние страдания судьба в ближайшие дни одарила вас таким поклонником, чтобы те из подруг, кто сегодня счастлив, в будущем, глядя на вас, «полопались от зависти». — «Это уже садистские мысли», — подсказала женщина. «Совершенно правильно, — подтвердил я. — **Способность Овна преобразовывать окружающий мир по своему усмотрению базируется именно на энергии, имеющей садомазохистский окрас.** А теперь подведем итог: *после удара извне, погасив в себе первое желание действовать, пострадав сам и мысленно заставив страдать других, Овен спустя несколько дней с удивлением обнаруживает, что мир сам вдруг подбрасывает ему тот подарок, о котором он мечтал.* Если по аналогичной схеме реализуется сначала одно, затем второе, затем третье ваше желание, то со временем вы почувствуете себя спокойно и уверенно, то есть войдете в зону комфорта, соответствующую высшему уровню реализации знака Овна», — подвел я итог беседы.

Тамара Львовна с того дня больше не гонялась за мужчинами, а делала все так, как я советовал. Вскоре мужчины нужного уровня обеспеченности стали находить эту женщину. Она вступила в брак и перестала сама добывать себе хлеб насущный.

Я описал общий механизм, позволяющий Овну вызывать к жизни ту энергию, которая позволяет ему легко осуществлять свои желания.

Если речь идет о том, как коммерсанту-Овну достигать своих целей, то в памяти воскресает такой случай.

Когда Руслан впервые появился у меня на приеме, это был счастливейший из мужчин. У него была высокооплачиваемая работа — «очистка фирм», то есть подготовка предприятия к закрытию или, наоборот, к возобновлению бурной финансовой деятельности. Работы было невпроворот, как следствие — денег тоже было в избытке. На что тратить

деньги, вопросов не возникало. У Руслана была красивая молодая жена, которой он охотно преподносил дорогие подарки, возил за границу и т. д.

Но в результате известных событий августа 1998 года коммерческая жизнь затормозилась, услуги Руслана стали не нужны, у мужчины возникли проблемы с деньгами. Он повторно обратился ко мне. Когда переступил порог, я просто не узнал его: плечи ссутулились, взгляд стал неуверенным, бегающим, руки нервно вздрагивали. «Таким меня сделало безденежье, — пояснил Руслан, заметив, как я пристально рассматриваю его. — Вернее, не само безденежье, а моя полная неспособность хоть как-то переломить ситуацию, вернуть те заработки, которые были у меня до кризиса. Думаете, я сижу сложа руки? Ничего подобного! Я звоню по всем знакомым, по всем объявлениям с предложением работы, я ношусь по городу, встречаюсь с нужными людьми, с директорами фирм, с другими работодателями. И все бесполезно. И в довершение всего от меня ушла жена. К кому бы вы думали? К моему помощнику. Был у меня мальчиком на побегушках, а после кризиса стал торговать сельскохозяйственными продуктами. Кое-какие деньжонки у него имеются. Конечно не те, что когда-то были у меня. Но все же деньги! Знаете, как мне обидно и больно?! Я всем звоню, мечусь, встречаюсь еще и для того, чтобы заглушить страдание».

«Это и есть ваша главная ошибка, — перебил я Руслана, — мужчина-Овен должен именно побольше страдать, например, как вы, от отсутствия денег и при этом ровным счетом ничего не делать для того, чтобы они появились, то есть ждать, когда высокооплачиваемая работа сама упадет на голову. Мелкие заработки, как, например, у вашего бывшего заместителя, вас не достойны. Вам надо, страдая от безденежья, только ждать серьезных предложений. И вот только тут брать быка за рога. Серьезные предложения обязательно поступят, потому что именно страдания, то есть энергия мазохизма, обеспечивают Овну достижение его заветных целей. И еще важно, если достижение заветной цели связано у вас с элементом мести. То есть добиваясь своего, вы, например, думаете, что какой-то конкретный человек будет рвать на себе волосы, когда я получу работу с зарплатой как до кризиса». — «Я знаю, кому мне следует отомстить таким образом!» — воскликнул мужчина. «Я тоже знаю», — подумал я, имея в виду, конечно же, жену моего клиента. Руслан выполнил мое задание. Он перестал метаться в поисках высокооплачиваемой работы или разовых заработков, а просто целыми днями лежал на диване и «профессионально страдал», выстраивая в голове сцены грядущего торжества над своей супругой тогда, когда он вновь обретет былые заработки. Страдать пришлось недолго. Через две с половиной недели ему предложили подготовить фирму к ведению активной деятельности по продаже леса. (Осенью 1998 года после падения курса рубля начался строительный бум, россияне вкладывали стремительно обесценивающиеся деньги в постройку дач, ремонт квартир и т. д.) За первым предложением Руслану тут же последовали другие. Его заработки быстро достигли того уровня, который он имел до кризиса. Жене, конечно, Руслан отомстил. Когда последняя, прослышав о его новых заработках,

заявилась к нему домой с предложением «начать все сначала», он вызвал такси и отправил ее к своему бывшему компаньону, доходы которого и впрямь были смехотворными по сравнению с теми, что имел Руслан.

Возможности Овна, идущего к своей цели через страдания, часто граничат с мистикой. Об этом мой следующий рассказ.

Однажды из подмосковного города Сергиева Посада ко мне приехала 45-летняя женщина. Она привезла с собой целый ворох фотографий, на которых была отснята ее прекрасная четырехкомнатная квартира в новом блочно-панельном доме. «Наша квартира проклята, — не уставала повторять посетительница. — Из нее выталкивает людей». А история была такова.

Нина Борисовна (так звали женщину) с мужем приобрели квартиру как раз перед возвращением сына из армии. Покупка квартиры была сделана с расчетом, что по приходе из армии сын женится, и, дабы не отпускать любимое чадо далеко от себя, ему создали необходимые условия рядом. С этой целью и была приобретена квартира из четырех комнат. Вместе с квартирой Глебу (имя сына) была найдена и невеста. Поскольку Нина Борисовна была женщина властная и возражений не терпела, то и будущую жену сыну подыскала такую, чтобы была «тише воды, ниже травы», а точнее, присмотрела девочку из детского дома, у которой не было ни отца, ни матери, и в случае размолвки со свекровью идти ей было некуда.

Вернулся из армии сын, сыграли свадьбу и зажили. Но только благополучная жизнь продолжалась недолго, примерно год. Через год Глеб поехал в командировку на Дальний Восток и прислал оттуда телеграмму, что встретил другую женщину и останется с ней. Более того, приехав на несколько дней в Сергиев Посад, он не только оформил развод с женой, но и выписался с данной жилплощади. Люся, его бывшая жена, осталась жить с родителями мужа, потому что, во-первых, была там прописана, а во-вторых, как уже говорилось, идти ей было некуда. Следующим из квартиры ушел свекор, ушел трагично, как говорится, «вперед ногами». Сердечный приступ застал мужчину одного дома без лекарств. Нина Борисовна и Люся остались в огромной квартире вдвоем. Но вдруг у Нины Борисовны неожиданно тяжело заболевает мать в глухой тамбовской деревне, заболевает так, что ей требуется постоянный уход. Кроме Нины Борисовны, ухаживать за женщиной было некому, и она уехала в Тамбовскую область. Болезнь матери протекала так, что ни улучшений, ни ухудшений не наступает, и жительница Сергеева Посада уже год вынуждена проживать под Тамбовом. «Такое ощущение, — делилась со мной своими наблюдениями Нина Борисовна, — что что-то всех нас словно выталкивает из новой четырехкомнатной квартиры». «Не что-то, а кто-то», — поправил я собеседницу. «Вы думаете, это Люся? Не может быть, — замахала руками женщина. — Тихая девушка, со светлой душой». — «Во-первых, скажите мне, когда Люся родилась?»

— Пятнадцатого апреля. Она — Овен.

— Во-вторых, признайтесь мне, только честно, сладко ли ей жилось в вашем доме?

— Думаю, что нет, характер у меня не дай Бог! Но она ни разу не то что словом не ответила, а даже косо не посмотрела. Только вижу, как сожмется вся и терпит, терпит, терпит. Страдала, конечно, от меня девушка, что и говорить.

— А теперь припомните самое главное, говорила ли Люся о том, что у нее есть заветная мечта?

— Конечно, говорила. Она мечтала иметь собственную квартиру.

— Вот и ответ на вопрос, почему квартира, в которой она прописана и живет, постепенно освобождается от остальных обитателей. Молодая женщина, рожденная под знаком Овна, конечно, не имела специальных эзотерических знаний, но исключительно в силу жизненных обстоятельств вела себя так, как должен вести представитель этого знака, находясь на высшей ступени реализации: получая от жизни пощечины, она не стремилась немедленно отвечать на них, а страдая, мечтала об отмщении в виде воплощения своего самого заветного желания. И в результате окружающий мир немедленно стал преобразовываться так, чтобы ее мечта получила материальное воплощение.

— Я посоветовал Нине Борисовне, не теряя времени, разменять имеющуюся жилплощадь так, чтобы невестке досталась собственная квартира. Спустя несколько недель, после того как Нина Борисовна это сделала, ее мать резко пошла на поправку, а сын навсегда вернулся с Дальнего Востока. Мужа, к сожалению, вернуть было уже нельзя.

Строго напротив Овна расположены Весы, являющиеся седьмым по счету зодиакальным знаком. **ЗНАКИ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ «ЧЕРЕЗ ШЕСТЬ», КАК ПРАВИЛО, БАЗИРУЮТСЯ НА ОДНИХ И ТЕХ ЖЕ ЭНЕРГИЯХ. НАПОМНЮ, ЧТО БАЗОВОЙ ЭНЕРГИЕЙ ОВНА ЯВЛЯЕТСЯ ЭНЕРГИЯ САДОМАЗОХИЗМА. ЗНАЧИТ, И ТЕМ, КТО ПОЯВИЛСЯ НА СВЕТ ПОД ЗНАКОМ ВЕСЫ, СЛЕДУЕТ АПЕЛЛИРОВАТЬ ИМЕННО К НЕЙ.**

Скажу честно, что из общего числа людей, не способных самостоятельно выбраться из житейских неурядиц, по моим наблюдениям, 50 процентов приходится именно на тех, кто принадлежит к знаку Весов. Почему это происходит? Да потому, что **ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ РЕАЛИЗАЦИИ ДАННОГО ЗНАКА И СВЯЗАННАЯ С НИМ ЗОНА КОМФОРТА НАСТОЛЬКО ПРОТИВОРЕЧАТ ОБЩЕПРИНЯТЫМ НОРМАМ ОБЩЕСТВЕННОЙ МОРАЛИ, ЧТО МАЛО НАЙДЕТСЯ СМЕЛЬЧАКОВ БРОСАТЬ СТОЛЬ ДЕРЗКИЙ ВЫЗОВ ОБЩЕСТВУ ВО ИМЯ СОБСТВЕННОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ.**

На прием пришел молодой человек. Сообщил, что он — Весы по гороскопу, и спросил, какому делу себя посвятить, в какой фирме работать, чтобы преуспеть в бизнесе. Я не задумываясь ответил: «Посвятите себя тому делу и устройтесь работать на ту фирму, где вы сможете принести как можно больше вреда». Видели бы вы реакцию моего собеседника! Но зато, когда он пришел в себя, он сказал: «А знаете, Сергей Николаевич, вы абсолютно правы!» — и поведал мне следующее.

В школе он мечтал стать офицером ракетных войск. Поступил в Нижегородское училище соответствующего профиля, с отличием закончил его и попал в действующую армию. И там мечта столкнулась с явью и разбилась вдребезги. Молодой человек понял, что нельзя тратить лучшие годы на рутинную военную службу, но подать рапорт и уйти «на гражданку» в ту пору он не мог. Он стал делать все, чтобы его, попросту говоря из армии выгнали. Опаздывал на службу, грубил начальству, не занимался с подчиненными. Но, к своему удивлению, вместо того чтобы оказаться «на гражданке», он через три месяца подобного несения службы оказался в штабе округа. О такой карьере никто из самых добросовестных молодых офицеров не мог и мечтать! Но и в штабе округа мой посетитель делал все, чтобы быть демобилизованным за поведение, несовместимое с обликом российского офицера, а в результате не только не получил ни одного взыскания, но и едва ли не один вовремя получал зарплату, когда большинству его сослуживцев выплату денег задерживали.

Наконец законодательство изменилось, мой собеседник подал рапорт и демобилизовался из Вооруженных сил и стал искать себя «на гражданке». И вот тут из любимца судьбы и окружающих людей он превратился в неудачника и изгоя. Парень изо всех сил старался верой и правдой служить той фирме, в которую его взяли на работу, а его увольняли за халатность и отсутствие инициативы. Он стремился быть предельно честным с деловыми партнерами, а эти же партнеры его бессовестно «кидали». Он был предан своему патрону, а этот патрон сам же и подставлял его.

«Так что, Сергей Николаевич, — закончил свой рассказ посетитель-Весы, — и в самом деле, когда я хотел навредить тем, с кем работал, я преуспевал, у меня были семья, жилье, зарплата, а когда искренне хотел помочь окружающим, то об меня попросту вытирали ноги. Сейчас я сижу без денег, от меня ушла жена, мне негде жить».

Дело в том, что низким уровнем реализации человека, родившегося под знаком Весов, является такой характер взаимоотношений с окружающим миром,

при котором человек стремится подарить этому миру столько себя, сколько может в данный момент, робко рассчитывая на то, что за этот дар ему когда-то будет возвращено если не сторицей, то, по крайней мере, в адекватном размере. Все охотно пользуются бесплатными услугами Весов, и никто, конечно, Весам ничего не возвращает, но последние продолжают верить в некую высшую справедливость, просто потому, что так им комфортно думать, так им комфортно жить. **Но в этом случае инструмент исполнения желаний Весов находится в «зачехленном» состоянии, а сам человек является игрушкой в руках окружающих, исполнителем чужой воли. Как достать из чехла инструмент исполнения желаний, я поясню на примере консультаций, которые я даю представительницам прекрасного пола.**

Женщинам, рожденным под знаком Весов, я всегда говорю следующее: Окружающим будет не менее приятно находиться с вами рядом,

если ваши мысли и дела будут направлены на то, чтобы, наоборот, причинять хотя бы маленькие страдания не себе, а им. Если вам, например, предстоит свидание, обязательно опоздайте на него, заставив мужчину нервничать, а придя на встречу и получив свой букет цветов, вместо слов благодарности немедленно сделайте дарившему какое-нибудь едкое замечание. Например: «Твой костюм тебя сильно старит (или полнит)». А главное, приучите себя получать удовольствие от подобных поступков, и вы с удивлением заметите, что люди не только не избегают вас, а, наоборот, стремятся подставить свой лоб, чтобы получить очередной щелчок от вашей очаровательной ручки. Потому что, когда вы даже в шутку мучаете людей, вы излучаете такую энергию, которая дарит им уникальные живительные силы. Объем полученных сил столь велик, что причиненная вами боль просто не идет в счет.

ЕСЛИ ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ ЧЕЛОВЕКА, РОЖДЕННОГО ПОД ЗНАКОМ ОВНА, — ФУНДАМЕНТ, ТО ОБРАЗ ЧЕЛОВЕКА, ПОЯВИВШЕГОСЯ НА СВЕТ В ВЕСАХ,— ПАЛАЧ. ПОЭТОМУ В ШУТКУ КАЗНИТЕ ВСЕХ, КТО ПОПАДАЕТ ВАМ ПОД РУКУ, И ЭТИ ЛЮДИ БУДУТ С РАДОСТЬЮ ИСПОЛНЯТЬ ВСЕ ВАШИ ЖЕЛАНИЯ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ НАХОДИТСЯ И РЕШЕНИЕ ВАШИХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ.

Что касается предпринимательской братии, то здесь вышеописанная форма поведения тоже быстро приносит свои плоды.

Евдоким был типичный московский интеллигент. Архитектор по образованию, да к тому же рожденный под знаком Весов, он был хрупким, застенчивым, обаятельным. И конечно же, ему доставалось и от коллег по работе, особенно от начальницы. Последняя просто извела своего подчиненного постоянными придирами. Евдоким консультировался у меня, что ему делать. Я рассказал про спасительное для знака Весов стремление причинить кому-либо боль раньше, нежели этот субъект причинит боль тебе. Посоветовал именно так относиться к своей начальнице хотя бы на уровне собственных мыслей, если обстоятельства не позволяют совершать подобные поступки воочию.

Евдоким позвонил вечером на следующий день, и вот что он рассказал. «По дороге на работу я вдруг вспомнил, что моя начальница с текущего дня в отпуске. А мне хотелось как можно быстрее апробировать предложенный вами метод. Эта мысль посетила меня в метро, и я стал думать, кто бы теперь мог стать объектом моего воздействия. Передо мной стоял мужчина и вел себя откровенно вызывающе: в переполненном вагоне он толкал пассажиров, грубил. Я стоял у него за спиной. Поэтому искренне стал обдумывать, какую боль я смог бы причинить этому и впрямь неприятному мне человеку. Наступлю ему на ногу, думал я, толкну его локтем в бок. Неожиданно стоящий впереди грубиян обернулся, широко улыбнулся во весь рот и вежливо у меня поинтересовался: «Вы сейчас не выходите?» Я на следующей станции и впрямь должен был выходить, поэтому ответил: «Да». Тогда «грубиян» бесцеремонно отодвинул рукой

стоявших на моем пути пассажиров и предложил мне: «Выходите, пожалуйста».

«Что это за эффект?» — поинтересовался Евдоким.

Я ответил: «Все произошедшее — результат того, что вы вызвали к жизни базовую энергию своего зодиакального знака — энергию палача» — и посоветовал впредь пользоваться ею для осуществления своих глобальных планов. Евдоким воспользовался. Об этом отдельный рассказ.

Когда Евдоким проезжал по одному из уголков Подмосковья, ему вдруг бросился в глаза коттеджный городок. Взгляд архитектора отметил, что дворы вокруг коттеджей в лучшем случае засеяны газонной травой, а то и не ухожены вовсе. «Надо же, такие деньги в строительство дома вбухать, а во двор выйти противно», — подумал Евдоким. В голове мелькнула мысль: «А что если предложить владельцам коттеджей проект обустройства территории вокруг дома». Но эта мысль наткнулась на другую: «Я не имею представления о том, как это делать». Но тогда Евдоким вспомнил мой совет: все делать назло, с возможным причинением дискомфорта или боли своим клиентам. Он решил: «Ну и что, что я не разбираюсь в дизайне ландшафта? Владельцы этих коттеджей наверняка бандиты или ворюги, и назло им можно предложить любой проект, который мне просто придет в голову, и выдать его за последний крик европейской моды, чтобы иметь успех у этой публики. Надо лишь солидно выглядеть и уверенно говорить». Машины у архитектора не было. Но Евдоким, решив просто поиздеваться над своими потенциальными клиентами, попросил приятеля, у которого, наоборот, не было ничего, кроме шикарного авто, сыграть роль его персонального водителя. Джип «Ниссан-Патрол» был хоть и старый и восстановлен после аварии, но в любящих руках выглядел, как игрушка.

В выходной день Евдоким сел в «Ниссан-Патрол». В первом же коттеджном поселке джип затормозил у дома, во дворе которого был замечен хозяин. Евдоким в первую очередь обидел владельца коттеджа замечанием, почему его участок до сих пор необустроен. «А как это?» — в свою очередь поинтересовался хозяин с толстой золотой цепью на шее. Евдоким, расположив на коленке блокнот, кое-как набросал эскиз, на котором было и озерко, и камни-валуны, и беседка, и цветник, и даже альпийская горка. Эскиз привел в восхищение владельца коттеджа и толстой золотой цепи. «А вы кто?» — поинтересовался он. Евдоким предъявил диплом архитектора. «Братан, сколько я тебе должен вот за это?» — поинтересовался хозяин, вырывая из рук архитектора листок с «проектом». Евдоким опять-таки решил сделать больно своему «клиенту» и назвал фантастическую, по его меркам, сумму в одну тысячу долларов. К его изумлению, хозяин немедленно принес требуемую сумму. Евдоким отстегнул приятелю аж «столик баксов» за прокат машины и решил в этот день больше не искушать судьбу. Впоследствии он искушал ее много раз, продавая за баснословные деньги клочок бумаги с наспех нарисованными на нем беседками, ручейками, декоративными посадками. Постепенно мой клиент стал специалистом по обустройству приусадебных участков. Эта перекавалификация круто

изменила его жизнь, сделав весьма состоятельным человеком. Однако Евдоким твердо усвоил правило: если хочешь заработать деньги, надо причинить клиенту хотя бы незначительную боль.

Кстати, о боли — еще один курьезный случай, имевший место со знаком Весов.

Елизавета пришла ко мне по поручению того зубоорачебного отделения, в котором она работала хирургом. Коллег Лизы буквально приводило в изумление поведение больных, оказавшихся в ее врачебном кресле. Удаление зубов — процедура неприятная. Больной редко даже благодарит хирурга, вскакивает и, держась за щеку, быстро убегает прочь. Так ведут себя все больные... за исключением тех, которым зубы удаляла Елизавета. К удивлению женщины и ее коллег, больной после удаления зуба не только не спешил уйти, но напротив, вцепившись пальцами в подлокотники кресла, буквально молил: «Доктор, а нельзя ли мне удалить еще что-нибудь?»

Я объяснил Лизе, что для людей целебной и даже приятной является та боль, которая причиняется им руками Весов. (А моя посетительница, как уже догадывается читатель, родилась именно под этим знаком.) Я привел Лизе в пример садомазохистские салоны, где так называемые женщины-хозяйки умышленно причиняют боль своим клиентам, разумеется, с согласия последних и за весьма солидную плату. Большинство женщин, избравших тот бизнес, — Весы. Их клиенты — очень обеспеченные люди, заработки которых после посещения вышеописанных салонов многократно возрастают. Лиза не стала открывать садомазохистский салон, но она открыла свой частный зубоорачебный кабинет, и река клиентов бойко потекла к ней, поскольку из уст в уста быстро распространялась весть о чудо-хирурге, у которого процедура удаления зуба — несказанное удовольствие.

Глава 2

НЕЗАВИСИМОСТЬ И... СТЯЖАТЕЛЬНОСТЬ

ЛЮДИ, РОДИВШИЕСЯ ПОД ЗНАКОМ ТЕЛЬЦА,— ЭТО САМО ВОПЛОЩЕНИЕ «ВЕЛИКОЙ РУССКОЙ ГУМАНИСТИЧЕСКОЙ МЫСЛИ». ИХ СЕРДЦА ПЕРЕПОЛНЯЕТ ЛЮБОВЬ К БЛИЖНЕМУ СВОЕМУ, А РУКИ БУКВАЛЬНО ЧЕШУТСЯ ОТ ЖЕЛАНИЯ СДЕЛАТЬ БЛАГОЕ ДЕЛО ДЛЯ ЭТОГО ЧЕЛОВЕКА — ПРЕВРАТИТЬ ЕГО ЖИЗНЬ В РАЙ НА ЗЕМЛЕ. НО БИБЛЕЙСКАЯ ИСТИНА ГЛАСИТ, ЧТО БЛАГИМИ НАМЕРЕНИЯМИ УСТЛАНА ДОРОГА ОТНЮДЬ НЕ В РАЙ, А В АД. И вот что за этим кроется для тех, кто появился на свет под знаком Тельца.

Леонид был родом из города Калач-на-Дону. Приехал в Москву и стал заниматься недвижимостью, но только не квартирами и дачами, а нежилыми помещениями, которые пригодны под офис, ресторан, склад и т. д. Деньги в этом бизнесе крутились сумасшедшие. Коллеги Леонида менее чем за год покупали себе квартиры в Москве. А вот молодому человеку заработка в руки не шли.

Когда мы анализировали причины неудач Леонида, я заострил внимание на следующем фрагменте его рассказа: «Я очень любвеобильный человек. «Камасутра» — моя настольная книга. Женщины, с которыми я был близок, говорили мне, что лучше мужчины, чем я, у них не было и нет. И тем не менее в свои тридцать два года я так и не смог создать семью. Когда я начинал жить с очередной женщиной, которую рассматривал как свою будущую жену, я хотел дать ей все: квартиру в элитном доме, отдых и на престижном курорте, и в собственном коттедже за городом, одежду хотел так, чтобы подружки завидовали. Я вкалывал от рассвета до заката, чтобы дать ей это. А деньги не шли. Но не безденежье становилось причиной разрыва наших отношений. Как бы я ни был восхитителен со своими подругами ночью в постели, я замечал, что при свете дня они меня просто видеть не могли. Причем, как видите, я не только не урод, а даже хорош собой. И, как я уже сказал, каждый раз все заканчивалось одним и тем же: та, о которой я думал как о своей будущей жене, или выпроваживала меня, или уходила сама».

«Стремление зарабатывать деньги во имя нужд другого человека — вот причина ваших неудач в бизнесе, — начал разговор я. — Дело в том, что **ЗОНОЙ КОМФОРТА, СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ НИЗШЕМУ УРОВНЮ РЕАЛИЗАЦИИ ЗНАКА ТЕЛЬЦА, ЯВЛЯЕТСЯ СТРЕМЛЕНИЕ ОБРЕСТИ В ЖИЗНИ НАДЕЖНОГО СПУТНИКА И ЗАЩИТНИКА И ПРИСЛОНИТЬСЯ К НЕМУ КАК К КАМЕННОЙ СТЕНЕ.** Нет, как мы видим, Тельцы вовсе не захребетники по своей сути; скорее наоборот — если они находят предмет поклонения, то все свои силы, духовные и физические, бросают на благо совместного союза. *Но парадокс заключается в том, что деньги к ним в этом случае не идут — это первый нонсенс. Но есть и второй: чем больше Тельцы*

стремятся вложить в своего партнера, тем большее раздражение они у него вызывают.

Вся хитрость в том, что людям, родившимся под знаком Тельца, никогда нельзя стремиться опереться на партнера по браку или по бизнесу как на кирпичную стену, и уж тем более нельзя стремиться заработать деньги, дабы потратить их на нужды постороннего человека. **Это во-первых. А во-вторых,** Телец-эгоист сексуально привлекателен особенно тогда, когда он не нуждается ни в ком (или умело делает вид, что не нуждается). В этом случае в нем нуждаются все без исключения.

ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ ДЛЯ ТЕЛЬЦА КАЗАК, ТОЛЬКО НЕ ОСЕДЛЫЙ, А ВОЛЬНЫЙ, ТОТ, КАКИМИ БЫЛИ ПЕРВЫЕ ПОСЕЛЕНЦЫ ДОНА И ЗАПОРОЖСКОЙ СЕЧИ. ОН САМ СЕБЯ ПРОКОРМИТ, САМ ОДЕНЕТ-ОБУЕТ, САМ НАЙДЕТ СЕБЕ КОГО-ТО ДЛЯ ЛЮБОВНЫХ УТЕХ И, КАК СТЕПАН РАЗИН, САМ ШВЫРНЕТ СВОЕГО ПОЛЮБОВНИКА В «НАБЕЖАВШЮЮ ВОЛНУ», КОГДА ЧАС УТЕХ КОНЧИТСЯ И НАСТУПИТ ВРЕМЯ БОЛЬШИХ ДЕЛ. ЧЕМ БОЛЕЕ НЕЗАВИСИМ ТЕЛЕЦ, ТЕМ ОН БОГАЧЕ, ПОСКОЛЬКУ ПОСТОЯННО НАКАПЛИВАЕТ В СЕБЕ ЭНЕРГИЮ. А ДЕНЬГИ, КАК МЫ ГОВОРИЛИ, ЛЮБЯТ СИЛЬНЫХ.

По этой же причине в зависимость от Тельца впадают люди, которым он приглянулся. Если Телец, наоборот, начинает служить интересам кого-то другого, он размыкает энергетический цикл и становится энерговоронкой, буквально всасывающей в себя энергию окружающих людей, что побуждает последних отталкивать его от себя. А главное, деньги не притягиваются к такой слабой энергоструктуре».

«Если я правильно понял, — перебил меня Леонид, — я впредь должен стремиться зарабатывать деньги вовсе не на то, чтобы живущие со мной женщины имели достаток, а, наоборот, на собственное удовольствие: на комфортную машину, элегантные костюмы, квартиру, в которой мне будет удобно жить одному и т. д. И тогда деньги пойдут?» **Я** утвердительно кивнул головой.

«А мои возлюбленные? — не унимался собеседник. — Они что же, по-вашему, будут мириться с моим наплевательским отношением к ним?» — «Не только будут мириться, — ответил я, — но еще и передерутся между собой за право остаться в вашем скромном холостяцком жилище без дорогих подарков и без поездок на курорт». — «Не может быть!» — воскликнул собеседник. Оказалось, может. Для того чтобы Леонид убедился в этом, потребовалось всего полгода. Изменив психологические мотивировки, то есть начав зарабатывать деньги не для гипотетических жен, а для себя самого, Леонид успешно провел ряд риэлторских сделок, обеспечил себя комфортным жильем, приоделся и стал обращать внимание на то, что женщины сами стали стремиться исполнять его желания. На той, которая более всего преуспела на этом поприще, он и женился.

Часто жизнь сама заставляет Тельцов проявлять те качества, которые неизменно приводят их к успеху в коммерческой деятельности.

Любовником Заряны был священник. Он-то и привил молодой девушке основные правила жизни: трудиться ради нужд ближнего своего, самой жить в скромности, не потакать соблазнам, не доставлять себе малых радостей приобретением безделушек, не вызывать зависти окружающих покупками дорогих красивых вещей и т. д. Какое-то время эти правила и впрямь помогали девушке. Она жила в частном доме в Московской области вместе со своими бабушкой и дедушкой. Старики действительно требовали много внимания. Заряна работала преподавателем английского языка. Заработки были ничтожны. Священник, сокрушаясь, качал головой, когда Заряна приносила в дом свою зарплату, и восклицал: «Преподавательским трудом сейчас не заработаешь!». Основные расходы семьи брал на себя.

Но случилось так, что Заряна забеременела от своего любовника и решила оставить ребенка, тогда след ее покровителя простыл. Молодая женщина осталась одна с клубком проблем. Распутать этот клубок посредством преподавательских заработков не представлялось возможным, и поэтому она избрала другой путь: выгодно выйти замуж. Но чтобы осуществить этот план, требовалось поступать строго наоборот тем правилам, которые заповедовал ей бывший любовник. Заработанные деньги она уже не могла тратить на нужды стариков, не могла она тратить на них и собственное время. Оставив ребенка на попечение бабушки и дедушки, женщина стремилась все свои заработки расходовать только на себя, чтобы привлекательно выглядеть, приобретать такие вещи, которые сделали бы ее более заметной среди охотниц на респектабельных женихов. И конечно же, Заряна стала потакать своим эгоистическим желаниям, ибо только такое потакание превращает женщину из «синего чулка» в цветущий цветок. Напоминаю, что все эти собственные превращения ей предстояло осуществить на скромную зарплату преподавателя английского языка. Но вдруг, к удивлению, деньги поплыли к ней рекой. Ее буквально осаждали родители тех детей, которые собирались поступать в вуз, где требовалось сдавать английский язык. Ей не давали проходу те папы и мамы, чьи чада не тянули в школе язык даже на тройку. Словом, не успевала Заряна прикинуть, какую вещь ей хотелось бы купить, как к ней немедленно приходили деньги. Вскоре не только сама она была полностью «упакована», но и ее ребенок, и ее старики просто купались в роскоши. Когда наконец Заряна соблазнила респектабельного мужчину, то при близком рассмотрении оказалось, что она зарабатывает куда больше, чем он. Поэтому «богатый» муж пришел в ее семью отнюдь не в качестве спонсора. Он просто выполнял работу по дому: отводил в детский сад ребенка, бегал за лекарствами для стариков, покупал продукты и т. д. Супругам такое распределение обязанностей было экономически выгоднее. Один час работы Заряны денег приносил куда больше, чем то же время, проведенное в бизнесе ее супругом. Заряна по-прежнему продолжала удовлетворять каждую свою прихоть: имела полный шкаф шуб, несколько машин, целые стеллажи косметики, а очарованный ею супруг называл ее не иначе как «мой воистину золотой Телец».

Про тех, кто родился под знаком Скорпиона, стоящим напротив знака Тельца, можно рассказать много леденящих душу историй. Например, сексуальные отношения со Скорпионом для некоторых могут послужить причиной крушения карьеры, распада бизнеса, а то и вообще преждевременной смерти (Все вышесказанное не относится к тем, кто родился под знаками Козерога, Девы, Тельца.). **Я** не буду пересказывать все злоключения людей, пленившихся Скорпионами, а сразу перейду к описанию тех механизмов, которые приводят к фиаско тех, кто влюбился в человека, родившегося под этим знаком, а самому Скорпиону обеспечивают успех во всех коммерческих начинаниях и исполнение желаний.

У людей, родившихся под знаком Скорпиона, энергетика тоже имеет замкнутый циклический характер. Однако поведенческие нормы, при которых энергия человека и впрямь замкнута сама на себя, соответствуют у Скорпиона низшему уровню реализации знака. Никто не будет отрицать, что Скорпион — знак деятельный, активный, предприимчивый, ответственный. Будучи таковым, он может добиться очень многого... и не подозревать, что все достигнутое лишь малая часть того, что он мог бы иметь, поступай он с точностью до наоборот. **СОСТОЯНИЕ, В КОТОРОМ ЧЕЛОВЕК, РОДИВШИЙСЯ В СКОРПИОНЕ, ДОСТИГАЕТ СВОЕГО ЖИЗНЕННОГО МАКСИМУМА, НАПОМИНАЕТ ВСАСЫВАЮЩУЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ ВОРОНКУ, КОТОРУЮ НИКОМУ И НИКОГДА НЕ УДАЕТСЯ НАПОЛНИТЬ. ЭТО И ЕСТЬ ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ РЕАЛИЗАЦИИ ЭТОГО ЗНАКА.**

ЕСЛИ БЫТЬ КОНКРЕТНЫМ, ТО СКОРПИОНЫ ОЧАРОВАТЕЛЬНЫ В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА БЕРУТ ВСЕ, ЧТО БЫ ИМ НИ ПРЕДЛАГАЛИ ОКРУЖАЮЩИЕ, БЕРУТ С НЕСКРЫВАЕМОЙ РАДОСТЬЮ, С ИСКРЯЩЕЙСЯ УЛЫБКОЙ ЧЕТЫРЕХЛЕТНЕГО РЕБЕНКА, КОТОРЫЙ ДАЖЕ НЕ ДОГАДЫВАЕТСЯ О ТОМ, ЧТО ЗА ПОЛУЧЕННЫЕ ПОДАРКИ НАДО ПЛАТИТЬ. ВОТ ТАКОГО СКОРПИОНА ЛЮБИТ ПРОВИДЕНИЕ. У ТАКОГО СКОРПИОНА ИСПОЛНЯЮТСЯ САМЫЕ ЕГО ЗАВЕТНЫЕ ЖЕЛАНИЯ.

Таисия Андреевна работала в страховой компании, и заработки ее были весьма скромными. «Почему? — удивлялась женщина, — ведь я буквально из кожи вон лезу, чтобы убедить клиента застраховать свое имущество». Я поинтересовался датой рождения посетительницы и, когда убедился в том, что она принадлежит зодиакальному знаку Скорпиона, дал ей совет не лезть впрямь из кожи вон в процессе общения со своими клиентами, а поступать строго наоборот, а конкретно: изображать из себя четырехлетнее дитя, совершенно неприспособленное к жизни и в то же время наивно полагающееся на помощь окружающих людей, причем абсолютно бескорыстную.

Таисия Андреевна вняла совету, и с тех пор, приходя в фирму или в частное жилище, для того чтобы сагитировать застраховать имущество, получив отказ, она то не могла справиться с ручкой двери, и просила помочь ей выйти, а в результате, умилившись ее беспомощности, несостоявшиеся были клиенты все-таки вносили страховой взнос, то якобы от чрезмерного расстройства забывала все документы и, возвращаясь за ними через несколько часов, подкупала своей беспомощностью тех, кто накануне твердо решил не платить страховых взносов, и они меняли свое решение. Она могла попросить директора фирмы, отказавшегося страховать имущество, подвезти ее до ближайшего метро, так как она совершенно не ориентируется на местности, и пока директор вез ее, она красочно описывала ему, как на днях потерялась в центре Москвы и едва ли не сутки искала дорогу домой. Скорее всего, так бы и не нашла ее, если бы водитель случайно притормозившего BMW, не узнав ее адреса, не довез ее до самого подъезда. Выслушав такой рассказ, директор обычно, доехав до метро, предлагал Таисии Андреевне вернуться обратно, для того чтобы заключить с ее фирмой договор о страховании. Надо отметить, что этот Скорпион в юбке оставался собранным, деятельным, предприимчивым, он лишь искусно изображал собственную беспомощность в тех ситуациях, которые должны были принести ему деньги. Сейчас эта женщина по-прежнему работает страховым агентом, но на низкие заработки больше не жалуется.

А теперь о том, почему близкие отношения со Скорпионом часто заканчиваются трагически.

Наталья (день рождения 30 октября) с детства была очаровательным ребенком. Взрослые наперебой старались подарить ей кто шоколадку, кто куклу, кто разноцветные ленты в волосы. Что бы ни подарили девочке, она все принимала одинаково восторженно, а затем все ненужное из подарков немедленно выбрасывала, а всем годящимся охотно пользовалась. Когда ее спрашивали, кого она больше любит — маму или папу, она признавалась в любви тому из них, кто последний ей что-нибудь подарил. Тогда обойденный ее любовью родитель немедленно ехал в ближайший магазин, покупал дочери какую-нибудь безделушку и тут же завоевывал ее симпатию, но не надолго, до тех самых пор, пока его соперник не делал ответный ход. Столь упорная борьба за переходящий вымпел Наташиной любви отнимала у ее отца с матерью те жизненные силы, которые были необходимы им для поддержания себя здоровыми и предприимчивыми. Поэтому карьеры их затормозились, заработки снизились, стали проявлять себя болезни. Когда 18-летняя Наташа расцвела как цветок, ее родители уже еле таскали ноги, и, если бы девушка не переехала жить к молодому человеку, участь ее родителей была бы печальна.

Гражданский муж (по знаку Овен) просто боготворил свою подругу. До встречи с ней он уже успел многого достичь в жизни: имел сеть мастерских, занимающихся шиномонтажом, магазин, торгующий запчастями. В свои 26 лет он был достаточно обеспеченным человеком: квартира в элитном доме с бассейном и гаражом, загородный коттедж,

автомашина «Ауди». Максиму (имя мужчины) так нравилось, как Наташа принимала его подарки или просто помощь, что он забросил все свои дела и занимался только своей подругой: удивлял ее покупками, шикарными ресторанами, экзотическими курортами. Это был счастливейший из мужчин! Несмотря на то что бизнес его пришел в упадок, он не переставал всячески одаривать Наташу, залезая для этого в долги. Расплачиваться за долги своим имуществом он не хотел, чтобы не лишать свою возлюбленную удовольствия пользоваться его машиной и хоромами. Магазин и шиномонтажные мастерские денег в должном количестве не приносили, поэтому должника в конце концов убили.

На сороковой день после трагического происшествия Наташа пришла ко мне вся в слезах и спросила, как ей дальше жить и что дальше делать. Дело в том, что поскольку ее отношения с Максимом не были официально зарегистрированы, то все имущество гражданского мужа досталось его родственникам, а сама девушка была вынуждена вернуться туда, откуда пришла, то есть к родителям. Последние, конечно же, не могли обеспечить ей той роскошной жизни, которая была с бизнесменом. Это обстоятельство больше всего и огорчало девушку. «Я не столько любила самого Максима, — призналась Наташа, — сколько мне нравилась та жизнь, которой он меня окружил. **Я** чувствовала, что любовь ко мне, как камень, тянет его ко дну, пыталась его остановить, даже просила не делать мне слишком дорогих подарков, но все было бесполезно. Он продолжал окружать меня роскошью». — «У меня от тебя крыша едет, — говорил он, — не мешай мне жить так, как мне нравится!» — «А я видела, «что ему нравилось, когда я беру, беру и беру».

На вопрос девушки: «Как ей жить?» я ответил: «Жить надо по-прежнему, то есть брать, брать и брать из рук тех мужчин, которые счастливы ее одаривать». На вопрос: «Что же дальше делать?» я ответил: «Юридически закреплять отношения со своими обожателями, чтобы, в случае их разорения или трагического конца, потраченное на них время не пропало даром. Это и есть путь Скорпиона на высшем уровне реализации знака. На нем и только на нем вас всегда ждет удача».

«Боюсь, ваш совет не для меня, — возразила Наташа, — во второй раз я не смогу вступить в подобные взаимоотношения с женщиной, зная, чем закончится для него любовь ко мне». Мне осталось лишь сказать: «Поживем — увидим». Ждать пришлось недолго. Уже через три дня моя клиентка подкатила на роскошном автомобиле и быстро прошептала мне на ухо: «Сергей Николаевич, честное слово, я этого не хотела, но ко мне просто набились в поклонники со словами: «У меня есть все, чтобы сделать твою жизнь раем». За рулем машины сидел мужчина весь в золотых цепях, браслетах и перстнях. Он с восхищением смотрел на Наташу. Признаюсь, мне стало его искренне жаль.

Глава 3

ПУСТЫЕ МЕЧТЫ И БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

Знак Близнецов на высшем уровне реализации я называю *шизоидным* знаком. И вот почему.

Вера Васильевна (дата рождения 12 июня) жила одна в однокомнатной квартирке в городе Электростали. Работала провизором. Ларек, где она продавала лекарства, был расположен в одной из фешенебельных московских гостиниц прямо напротив входа. Может быть, именно ввиду последнего обстоятельства в Вере Васильевне поселилась уверенность, что директор гостиницы, приходя на работу, обязательно на нее посмотрит. Героиня моего рассказа была невзрачная 60-летняя женщина, неудачница во всем: и в любви, и в коммерции. А вот директор гостиницы был полной ей противоположностью: 40-летний красавец-мужчина, да к тому же богатейший человек, у него было все — и жена, и любовница, и великолепная квартира в Москве, и коттедж на Черноморском побережье. И тем не менее, как мне потом рассказывала женщина: «Взглянет на меня директор и пойдет дальше, а я сижу в своем ларьке и мечтаю, вот как было бы хорошо, если бы этот импозантный мужчина приезжал ко мне в Электросталь чайку попить. Нет, о сексуальных отношениях я и не думала, не молодая уже. А вот поговорить с таким интересным мужчиной очень хотелось. Сижу порой и представляю, как мы с ним в моей кухоньке в Электростали чай пьем да беседуем. И так мне от этих фантазий сладко на душе — лучше, чем небесный рай. Так бы и жила в грезах. Да вот незадача: ни с того ни с сего ушла от моего любимца жена — сбежала с каким-то богатым американцем, да еще и детей с собой прихватила. А он человек, привыкший к дому. Вдруг подходит как-то к моему ларьку и говорит: «По вечерам так тоскливо, Вера Васильевна, не с кем ни побеседовать, ни чайку попить». У меня само с языка слетело: «Так приезжайте ко мне в Электросталь!» Он и приехал. Раз, другой, третий. Чувствую я, что-то не то делаю: ему жениться надо, а не со старухой чай распивать. «Все, — сказала мысленно, — больше не приезжай». Он и не приехал. А вскоре вообще перешел на другую работу. **Я** поразились, как легко могу властвовать над событиями, всего лишь манипулируя собственной мыслью».

Причина, по которой ко мне обратилась Вера Васильевна, была отнюдь не любовного и не эзотерического характера: с приходом нового директора ларек с медикаментами в гостинице ликвидировали, и она хотела посоветоваться, как ей найти новую работу. Женщина вновь хотела работать провизором. Для того чтобы доступно рассказать, как удалось решить и эту проблему, надо сделать небольшое отступление.

Пара Близнецы — Стрелец принадлежит к стихиям Воздуха и Огня. А где присутствуют эти стихии, там обязательно присутствуют и садомазохистские энергии. Поэтому нет ничего удивительного в том, что

низший уровень реализации знака Близнецов лежит в зоне поглощения чужих страданий. Недаром наиболее перспективной профессией для представителей этого знака является врачебная или юридическая **деятельность**. К их числу относится и провизор. Ведь в этих случаях приходится выслушивать жалобы человека на свое здоровье или на жизненные невзгоды и сопереживать им, то есть поглощать энергию чужого страдания. **Поглощая энергию чужого страдания, Близнецы становятся увереннее, сильнее, спокойнее, иными словами, они обретают состояние внутреннего комфорта.** Поэтому они держатся за свою работу. В этом смысле не являлась исключением и Вера Васильевна. **Деньги, зарабатываемые Близнецами на низшем уровне реализации, трудные и обычно небольшие.** ФЕНОМЕН ЭТОГО ЗНАКА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО КОГДА ОН ДАЕТ ВОЛЮ СВОЕЙ НЕОБУЗДАННОЙ ФАНТАЗИИ, ТО ТЕ КАРТИНЫ, КОТОРЫЕ ПРИДУТ ЕМУ В ЭТОТ МОМЕНТ В ГОЛОВУ, ВСКОРЕ НАЧИНАЮТ МАТЕРИАЛИЗОВЫВАТЬСЯ В ЕГО СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ. И ЧЕМ НЕСБЫТОЧНЕЕ МЕЧТЫ БЛИЗНЕЦОВ, ТЕМ ОНИ СКОРЕЕ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ!

Именно это явление и имело место у Веры Васильевны, когда, размышляя о чаепитии со своим патроном в Электростали, о событии абсолютно нереальном, она тем самым так воздействовала на ситуацию, что данное событие вскоре имело место, но уже в ее реальной жизни.

СОВРЕМЕННЫЕ ЛЮДИ ЗНАЮТ, ЧТО ДУМАТЬ О НЕСБЫТОЧНОМ — ЭТО ВПУСТУЮ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ. ПОЭТОМУ И НЕ ДУМАЮТ. НО ОБИДНО, КОГДА ТАК ПОСТУПАЮТ ТЕ, КТО РОДИЛСЯ ПОД ЗНАКОМ БЛИЗНЕЦОВ — ОНИ УПУСКАЮТ ВЕРНЫЙ ШАНС ДОСТИЧЬ В СВОЕЙ ЖИЗНИ НЕВООБРАЗИМЫХ ВЫСОТ!

Все вышесказанное я постарался донести до сознания своей посетительницы и, когда убедился, что она меня поняла, посоветовал не стремиться вновь найти работу провизора, связанную с человеческим страданием, а значит, для Близнецов трудную и малооплачиваемую. Я рекомендовал повторить трюк, который она случайно проделала с директором гостиницы, то есть вообразить себе такую работу, чтобы мысли о ней, по ее же словам, были бы «лучше, чем небесный рай», и затем регулярно предаваться этим не характерным для нормального человека мечтам.

Вера Васильевна с детства обожала артистов, коллекционировала их фотографии, помнила, когда и кого она видела воочию. Поэтому ее необычной мечтой стала работа в концертном зале. К ее же собственному удивлению, вскоре такая возможность подвернулась. Теперь она ежедневно наблюдает своих кумиров, а доступ к дефицитным билетам и контрамаркам обеспечивает достаточный приработок к ее окладу.

Теперь, я думаю, читателю понятно, почему для созидательной способности Близнецов подходит такое определение, как **шизоидность**. Я мог бы рассказать много просто фантастических историй про тех представителей этого знака, кто имел отклонение в психике и, как правило, не обуздывал

свою фантазию. Но это случаи частные, а я приведу жизненный пример, который имеет место с Близнецами сплошь и рядом.

Леонид был талантливый художник-дизайнер, специалист по оформлению выставок. Родился под знаком Близнецов, и поэтому каких только услуг он ни оказывал людям. Зная, что Леонид к тому же неплохо владел звукозаписывающей аппаратурой, музыканты как средней руки, так и гранды то и дело просили его производить рабочие записи своих выступлений, по которым делалась корректировка предстоящих концертов. Зная порядочность Леонида, они не боялись, что произведенная запись будет растиражирована без их ведома. Это обстоятельство поднимало репутацию Леонида, увеличивало число людей, обращавшихся к нему с аналогичной просьбой, и, значит, отвлекало молодого дизайнера от его основной работы.

Надо сказать, что юноша был не только талантливым, но и амбициозным художником-оформителем. Чувствуя, что среди своих коллег он никак не может занять надлежащее положение, он обратился ко мне с просьбой объяснить, почему так происходит. Я сказал юноше, что он пребывает на низшем уровне реализации того зодиакального знака, к которому принадлежит, то есть к Близнецам, и зону его комфорта определяет желание дарить свои силы, свое время тем, кто об этом попросит, особенно из числа обманутых, обокраденных, словом, пострадавших людей. Но ресурс времени и ресурс сил не бесконечен даже в молодости. Иными словами, надо прекратить растрчивать себя по ненужным пустякам. «Но я не могу этого не делать! — воскликнул Леня. — Я живу этим. Я не могу отказать, когда мне говорят: "Леня, я доверился одному звукооператору, а тот пиратски растиражировал мой концерт, я же не получил ни гроша. Помогите. Говорят, ты единственный порядочный человек в мире шоу-бизнеса"». — «Это оттого, — ответил я, — что ты пребываешь в зоне комфорта, соответствующей твоему знаку. Наверно, о нем сказал поэт Некрасов: «Иди к униженным, иди к обиженным, где трудно дышится, там берег твой». ***Но у знака Близнецов существует и другая зона комфорта. Это уход в заоблачные дали своих творческих свершений и грядущих дел.*** Отключай телефон, не выходи из дому, чтобы хотя бы пару недель никто не мог отвлечь тебя от тех нереализованных проектов из области дизайна, которые ты хотел реализовать, но так и не нашел времени и сил, чтобы это сделать. Тебя охватит такой восторг, такое душевное спокойствие, что ты впредь никогда не захочешь растерять его, помогая по первой просьбе чужим бедам. А главное, ты всегда будешь чувствовать себя полным сил, тебе всегда будет сопутствовать везение. Ты будешь ощущать себя всевластным хозяином своей как творческой, так и личной жизни. Ни с чем не сравнимое ощущение, которое в настоящий момент у тебя отсутствует напрочь».

Леонид, как и договаривались, позвонил через две недели, которые он провел в полном заточении, наедине со своими творческими планами. «Я — другой человек, Сергей Николаевич. Я и впрямь теперь смогу подчинить свою жизнь собственным интересам, смогу занять достойное место в мире дизайна. Смогу быть уважаемым и обеспеченным. Но что самое

интересное — в первую очередь сбылись мои самые нереальные, самые «шизоидные» планы».

А теперь о знаке Стрельца.

Однажды ко мне пришла женщина и рассказала, на ее взгляд, удивительную историю про собственного мужа.

Андрей (имя мужа), как, наверное, уже догадался читатель, был Стрелец. Спонтанно активный, удачливый, особенно на предмет того, чтобы каким-то чудом схватить с прилавка последний экземпляр нужной ему вещи или в последнее мгновение чудом обрести неплохой заработок. Одним словом, самый обыкновенный Стрелец, находящийся на нижнем уровне реализации своего зодиакального знака. Как и положено в таком случае, своей постоянной активностью Андрей часто доставлял беспокойство тем, кто был с ним рядом. Но не из-за этого пришла ко мне на прием его жена. Дело в том, что, прожив с ней 15 лет, Андрей вдруг нашел другую женщину, ушел из семьи, быстро заработал на собственную квартиру. (Раньше он жил в квартире жены, оставленной ей ее родителями.) Во всем произошедшем не было бы ничего удивительного, если бы не одно обстоятельство.

Анна (так звали мою посетительницу) не препятствовала тому, чтобы их совместный с Андреем 14-летний сын встречался со своим отцом. И вдруг этот сын стал приносить от Андрея странные весточки: «Папа просил узнать, а как ты посмотришь на то, чтобы мы жили все под одной крышей, ты, я, папа и его женщина, естественно, в доме у папы?» Сначала Анна не знала, что ответить, думала, что Андрей пошутил. Стремления к многоженству за ним не наблюдалось. Но сын вновь и вновь передавал от лица отца тот же самый вопрос. Тогда Анна, совсем обескураженная, пришла ко мне, чтобы разобраться, что это значит.

Ребус решался элементарно просто. Фокусирующей точкой для человека, родившегося под знаком Стрельца, является дом, и не дом вообще, а его собственный, где он и только он полновластный хозяин. Захочет стены передвинет, захочет всю мебель выбросит, захочет натащит всякого хлама. И все это — ни с кем не советуясь, ни у кого не спрашивая разрешения. ***СТОИТ СТРЕЛЬЦУ ЗАХОТЕТЬ ИМЕТЬ СВОЙ ДОМ, КАК НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ЭТОГО ДЕНЬГИ НАЧИНАЮТ ПОЯВЛЯТЬСЯ БУКВАЛЬНО ИЗ-ПОД ЗЕМЛИ. СТОИТ ЗАХОТЕТЬ ОБСТАВИТЬ УЖЕ ИМЕЮЩЕЕСЯ ЖИЛИЩЕ, КАК ДЕНЬГИ НАХОДЯТСЯ САМИ СОБОЙ.***

Но особая страсть Стрельца — бытовая техника: пылесосы, кофеварки, аудио- и видеоаппаратура и т.д. Во-первых, на ее приобретение у Стрельца всегда найдутся деньги, а во-вторых, человек, рожденный под этим знаком, так тщательно занимается выбором какой-нибудь кофеварки или миксера, как будто именно здесь решается вся его судьба. Интересно, что отношение к спутнику жизни у него такое же, как к электробытовому прибору. Если человек стильно выглядит, вызывает восхищение окружающих, а главное, исправно выполняет возложенные на него обязанности, Стрелец холит и лелеет его. Если спутник жизни забарахлил или вышел из моды, Стрелец сначала попытается его починить (промыть

мозги), а если починка не даст результата, он немедленно побежит подыскивать нового, соответствующего его сегодняшним требованиям, а когда найдет, он выбросит предшественника из дома (как выбросил бы кофеварку). **Таковы эти люди на высшем уровне реализации своего знака.**

Таким образом, с мужем моей посетительницы произошло следующее. Находясь в квартире, которая принадлежала отнюдь не ему, он испытывал чувство дискомфорта. Оно прекращалось лишь тогда, когда он думал о приобретении собственного жилья, такого, где полновластным хозяином был бы он. Но для совершения такого шага нужен был предлог. Невозможно объяснить жене, почему заработанные деньги не расходуются на семью, а копятся на покупку квартиры, в то время как одна уже есть и весьма просторная. Тогда появляется неоспоримый аргумент — другая любовь. Деньги на собственное жилье к Стрельцу идут легко. Вот квартира куплена и обставлена. Но в существующей обстановке не хватает одного — женщины. Находящаяся там хозяйка, образно говоря, «барахлит», она по знаку зодиака Дева. Дева и Стрелец часто абсолютно не понимают друг друга. А вот прежняя жена Анна — Близнецы. Это идеальная спутница. Вот муж Анны, достигнув желаемого, то есть обретя собственный дом и оказавшись таким образом на высшем уровне самореализации, и «подбивает теперь клинья» к оставленной им некогда жене, дабы единственный недостающий кирпич в его строении был именно тот, какой нужен.

«Переходите жить к мужу, — посоветовал я Анне, — как только вы появитесь в его доме, ваша соперница немедленно из него исчезнет». — «А почему бы ему сначала не удалить оттуда ее, а уже затем позвать меня?» — поинтересовалась женщина. «Стрелец — рачительный хозяин, он не выбрасывает существующую вещь до тех пор, пока не приобретет новую, лучшую», — ответил я.

Анна дала согласие жить вчетвером и, придя в дом мужа, естественно, уже не застала там никакой другой женщины. «В новом доме я живу так счастливо и безмятежно, — рассказывала впоследствии она, — как никогда не жила с Андреем в своей квартире. Мой муж стал много зарабатывать и постоянно производит какие-то изменения в своем жилище. Что касается меня, то он проявляет много заботы и внимания, раньше этого не было».

Таков Стрелец на высшем уровне реализации знака.

А вот еще один пример.

С Василием я познакомился в Тольятти. Бизнесмен жаловался на то, что к нему вдруг хронически перестали идти деньги. «Какие события предшествовали этому?» — поинтересовался я. «Я наконец-то соединился с любимой женщиной», — последовал ответ. «А где вы с ней живете?» — задал я вопрос, узнав, что Василий появился на свет под знаком Стрельца. «Мы живем в квартире моей возлюбленной, — ответил собеседник, — собственную квартиру и загородный дом я оставил бывшей жене». — «Значит, в новом жилище вы не хозяин», — подытожил я. Василий утвердительно кивнул головой. «Хотите, чтобы деньги снова пошли к вам рекой, задайтесь целью купить или построить дом, такой дом, где один лишь

вы решаете, что и где должно стоять и кто в нем должен жить», — был мой совет. Я пробыл в Тольятти всего пять дней, но уже перед отъездом Василий разыскал меня, чтобы сказать всего две фразы: «Воспользовался вашим советом. Невероятно, но деньги пошли!»

ИТАК, К ЛЮДЯМ, РОДИВШИМСЯ ПОД ЗНАКОМ СТРЕЛЬЦА, ДЕНЬГИ ПРИТЯГИВАЮТСЯ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ОНИ СТРЕМЯТСЯ ПРИОБРЕСТИ СОБСТВЕННОЕ ЖИЛИЩЕ ИЛИ ОБУСТРОИТЬ ЕГО. НО ЭТО НЕ ЕДИНСТВЕННЫЙ МЕТОД ПРИТЯЖЕНИЯ ДЕНЕГ К СТРЕЛЬЦАМ. «ПРЕЗРЕННЫЙ МЕТАЛЛ» ОХОТНО ИДЕТ К НИМ В РУКИ, ЕСЛИ ОНИ СОБИРАЮТСЯ ПОТРАТИТЬ ЕГО НА ДОРОГИЕ, ДОБРОТНЫЕ ВЕЩИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ СЕБЯ ИЛИ ЖЕ ПРОСТО КОПИТЬ ЗАРАБОТАННОЕ ГДЕ-НИБУДЬ В ЧУЛКЕ ИЛИ В ТАЙНИКЕ ПОД ПЛИНТУСОМ.

Роксана жила в Москве и имела роковую любовь: чеченец по имени Мовлади прочно завладел ее сердцем. «Это такой сексуальный партнер, что голова идет кругом!» — в упоении рассказывала она. Другое дело, что сама Роксана была наполовину армянкой, наполовину русской, да к тому же православного вероисповедания. Семья Мовлади была традиционной мусульманской и категорически воспротивилась браку молодых людей.

Надо сказать, что армянские родственники девушки, разбросанные по всему миру, не раз предлагали ей работу за рубежом. Но сколько бы раз Роксана ни искала счастья на чужбине, фортуна неизменно поворачивалась к ней спиной. Обстоятельства складывались так, что она или не находила работу или не удерживалась на ней и расстроенная возвращалась на родину. «Почему так происходит?» — обратилась она ко мне. Уточнив дату рождения девушки (5 декабря), я поинтересовался, какую она преследует цель, когда стремится заработать деньги, то есть на что собирается их потратить. Роксана ответила: «Хочу выкупить своего Мовлади, то есть дать столько денег его родне, чтобы те перестали противиться нашему браку». Я объяснил Роксане, что она принадлежит знаку Стрельца — это знак денег, но не любви. К представителям этого знака деньги притягиваются в тех случаях, когда они хотят видеть их у себя просто сложенными в чулке или в сейфе, либо тогда, когда хотят обрести нательные украшения (кольца, серьги, браслеты), а также одежду, обувь, предметы туалета. И еще один способ для Стрельца притягивать деньги — это стремление обрести деньги в дом: сделать ремонт, купить ковры, бытовую технику и т. д. Поскольку стремление Роксаны откупиться от родственников Мовлади не подходило ни под одну из вышеописанных категорий, то результаты ее «хождения за три моря» были плачевными. Я посоветовал девушке выкинуть из головы предмет своих любовных грез хотя бы на тот период, когда она в очередной раз направится на заработки за рубеж. Как ни трудно было Роксане выполнить мое напутствие, но девушка справилась с ураганом чувств и сконцентрировала свои прагматические желания на двух вышеуказанных целях: деньги как таковые, деньги ради покупок для обустройства своего

жилища (собственная однокомнатная квартира в Москве у нее к тому времени была).

В этот раз ей удалось закрепиться в США сначала нянечкой по уходу за престарелыми супругами, затем она закончила курсы и стала продавцом в супермаркете, а в конечном итоге устроилась работать в гостиничном комплексе. На заработанные деньги она открыла счет в банке, обновила свой гардероб, купила ювелирные украшения, со вкусом обставила квартиру в Москве и квартиру в Нью-Йорке. Деньги больше не обходили ее стороной. И вскоре родственники Мовлади сочли целесообразным разрешить брак, к которому так стремились молодые люди. Так что в конечном итоге мечта Роксаны сбылась: она выкупила для себя любимого мужчину.

Глава 4

НЕПРИКРЫТЫЙ КАРЬЕРИЗМ

ТРУДНЫЕ ДЕНЬГИ ВСЕГДА МАЛЕНЬКИЕ, А БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ, КАК ПРАВИЛО, ЛЕГКИЕ. Это закон, который действует для зодиакальной пары *Рак—Козерог*.

ПАРА РАК — КОЗЕРОГ БАЗИРУЕТСЯ НА ЭНЕРГЕТИКЕ КАРЬЕРИЗМА. И ТОТ, И ДРУГОЙ ЗНАК НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ САМОРЕАЛИЗАЦИИ ДВИЖЕТ ПО ЖИЗНИ СТРЕМЛЕНИЕ СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ. ПРИЧЕМ СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ НЕОПРАВДАННО ЛЕГКО. А ВОТ НА НИЗШЕМ УРОВНЕ РЕАЛИЗАЦИИ ОБА ЗНАКА ТЯГОТЕЮТ К ЖИЗНИ ТЯЖЕЛОЙ, РУТИННОЙ, БЕЗРАДОСТНОЙ.

Тот, кто родился под знаком Рака, обычно ощущает себя уверенно тогда, когда следует поговорке: «Семь раз отмерь — один раз отрежь». Зону комфорта Раку на низшем уровне реализации создают осторожность и заниженные претензии к жизни. Рак претендует на значительно меньшее количество благ, нежели ему по справедливости положено взять от жизни. Удачливым такого Рака едва ли назовешь. Удачливый Рак другой, тот, который, наоборот, претендует на карьерной лестнице на ту ступень, которая ему заведомо принадлежать не может. Иными словами, чем глубже пропасть между карьерной претензией Рака и его реальным потенциалом, тем больше высшие силы помогают представителю этого знака.

Однажды из сибирского города ко мне на прием приехала Юлия Сергеевна, Рак по знаку зодиака, по профессии народный судья. 42-летняя женщина интересовалась, имеет ли ей смысл занять место в краевом руководстве. Ни опыта работы, ни необходимых знаний для данного поста она не имела. Но сначала вот какую она рассказала о себе историю.

«В школе я училась на двойки и тройки, и единственной моей мечтой было работать или в парикмахерской, или в фирме бытовых услуг «Заря». В последней я и проработала в течение трех лет после окончания школы. Окна мыла, продукты старикам носила и т. д. Вдруг кто-то из знакомых говорит: «Знаешь, Юлька, можно попробовать экзамены сдать в Новосибирске на юридический факультет». Я подумала: «А ведь не боги горшки обжигают» — и поехала. Правда, за три года после школы забыла все окончательно и все же поехала. Поезд, как нарочно, сильно опоздал, и в Новосибирске места в общежитии мне не досталось. Меня поселили в гостиницу. В номере со мной жила еще одна девушка, тоже абитуриентка. Ее мать мечтала, чтобы ее дочь училась на юридическом, поэтому не только создала нам все условия для занятий, но еще и сама лично контролировала усвоение нами знаний. Одним словом, все, что я за десять лет в школе не выучила, я выучила за несколько дней в новосибирской гостинице. И, к своему удивлению, в институт поступила. Закончив институт, работала юрисконсультантом. Не то чтобы уж из

кожи вон лезла, скорее просто отбивала присутственные часы. Надоедать стала такая работа. Хотела даже в торговлю пойти. И вдруг мне говорят: «Есть вакансия народного судьи, подавай заявление». Я руками замахала: «Что вы, — говорю, — на эту должность юристы высшей квалификации и то годами пройти не могут, куда уж мне». А сама подумала: «А вообще-то хорошо быть судьей, почетно». И заявление подала. Велико же было мое удивление, когда на эту должность утвердили именно меня, а куда более сильных юристов оставили ждать освобождения следующей вакансии. Естественно, что я сначала получила ведение уголовных дел: это менее престижная работа, но более ответственная и опасная. Меня замучили эти бессонные ночи, головная боль, но я понимала, что для ведения гражданских дел нужна куда более высокая квалификация, нежели та, что у меня имеется. Но однажды решилась: попытка не пытка — и пошла к своему руководству с просьбой доверить мне ведение гражданских дел. И опять, к моему великому удивлению, мне без возражений доверили. Отработала я несколько лет по гражданским делам и что-то снова скучать начала, стала замечать, что теряю вкус к жизни».

«А какая следующая ступень карьеры для народного судьи?» — спросил я рассказчицу. «О! Это уже аппарат краевого руководства, — ответила Юлия Сергеевна. Да нельзя мне туда. Не по Сеньке шапка». «По Сеньке, — возразил я. — **В этом и секрет успешной карьеры Рака — претендовать на тот пост, которому заведомо не соответствуешь, иначе говоря, заниматься шапкозакидательством.** Обратите внимание, что вам всегда везло на этом пути. Значит, повезет и впредь».

Юлия Сергеевна позвонила спустя несколько месяцев: «Исполняю ваши указания — осуществляю свой переход в краевое руководство. Теперь сама уверена, что все у меня получится».

Александр (день рождения 7 июля) держал продуктовую палатку в одном из городов черноземной полосы России. И как бы ни старался предприниматель повысить свой оборот, он немедленно наткнулся на запреты местных властей. Например, куда как лучше распродаются различные шоколадки, печенье или бисквитные рулеты, если к ним предложить такие горячие напитки, как чай или кофе. Во всех крупных городах палаточники так и делают. Но местные власти запретили торговлю горячими напитками, сказав при этом, что ни Москва, ни Санкт-Петербург им не указ. Александр предпринял новый шаг для привлечения покупателей — поставил рядом с палаткой пластмассовые стойки и кресла, чтобы люди могли посидеть, поговорить и, естественно, в процессе общения больше употребить пива или кока-колы, что повысило бы товарооборот владельца палатки. Но, увы, опять наткнулся на запрет местных властей. У него вообще сложилось мнение, что в его городке чиновники буквально объявили охоту на него, как только он решил заняться коммерческой деятельностью. Не успевал он выйти к властям с очередной инициативой, как с их стороны немедленно следовал бесцеремонный вопрос: «За что мы сможем вас штрафовать, когда вы откроетесь?» А уж когда бизнесмену и впрямь

удавалось открыть, например, еще одну палатку, так к ней выстраивалась очередь из желающих оштрафовать владельца: пожарники, налоговые инспектора, представители санэпиднадзора буквально отталкивали друг друга локтями, дабы первыми откусить от заветного пирога. Если чиновники не находили причины наложить на Александра штраф, они бесцеремонно требовали денег просто так со словами: «Отдай сейчас, ведь ты все равно потом будешь воровать!» Самое обидное было то, что бизнесмен вел свой бизнес абсолютно честно. «Уж лучше бы я воровал!» — в сердцах думал он, но воспитание не позволяло ему это делать.

Мужчина обратился ко мне с просьбой объяснить, почему он сталкивается с таким ожесточенным противодействием окружающих в процессе своей коммерческой деятельности? А главное, он просил подсказать ему путь к таким деньгам, которые были бы несравнимо больше, чем те, которые ему удавалось донести от двух коммерческих палаток до собственного дома.

Я заострил внимание коммерсанта на особенности его мировоззрения: он хотел, чтобы деньги обязательно были заработаны тяжелым, а главное, праведным трудом. Этот тезис соответствует низшему уровню знака Рака. А на этом уровне деньги всегда бывают трудные и маленькие. Трудности такому Раку создают все подряд, в том числе и представители местной администрации. На высшем уровне реализации Рак — это Хлестаков, это Гришка-самозванец. А главное, такой Рак всегда настроен на то, что деньги должны приходить к нему предельно легко. И тогда (и только тогда!) деньги к нему придут, и большие! «Что это может быть за бизнес?» — ломал голову Александр. Я сказал, что именно об этом ему и следует подумать серьезно.

Александр появился у меня через год и сразу с порога заявил: «Сергей Николаевич, я должен перед вами покаяться». А дальше он рассказал следующее:

«После нашей встречи я постепенно стал покупать ваши книги «Кто твой суженый?», «Почему я не замужем», «Как вернуть любимого», «Твой путь к деньгам» и другие. Читал их. Рекомендованный вами способ решения тех или иных проблем пробовал сначала на себе, затем на знакомых. Как правило, результат был положительным. И тогда мне пришла в голову мысль, как можно легко заработать деньги. (Ведь именно к этому вы призывали меня во время нашей встречи.) Я стал давать объявления в местной газете, что успешно решаю те человеческие проблемы, о которых вы пишете в своих книгах. Одновременно я снял офис: комнату, которую разделил на две части перегородкой. В ближней от входной двери части помещения я поставил стол и два стула для себя и посетителя. За перегородкой же я поставил тумбочку с вашими книгами и только один стул — уже для себя. Выслушав проблему, с которой пришел ко мне клиент, я немедленно закатывал глаза кверху и со словами «А теперь я должен посоветоваться с высшими силами» уходил за перегородку. Там я доставал вашу книгу, посвященную той проблеме, с которой обратился ко мне посетитель. Открывая нужную главу, освежая в памяти приведенные там

советы, а дальше, возвратясь к клиенту, пересказывал их, выдавая, конечно, или за свои собственные умозаключения, или за снизошедшую мне подсказку свыше. Люди довольны, деньги текут рекой. Но главное, сложились абсолютно новые отношения с городской администрацией. Добрая ее половина — мои клиенты. Никто из них не вымогает у меня денег, как это было прежде, а, наоборот, охотно отдает свои, когда требуется распутать очередной житейский узел. Смущает меня то, что я чувствую себя на новом поприще Гришкой-самозванцем». — «Не смущайтесь, — ответил я, — это именно то ощущение, которое необходимо Раку на высшем уровне реализации знака для того, чтобы к нему шли легкие, а главное, большие деньги». На прощание я с легким сердцем пожелал предпринимателю успехов, так как был уверен, что теперь удача не покинет его никогда.

КАРЬЕРИЗМ В ЧИСТОМ ВИДЕ, КОТОРЫЙ, НАПРИМЕР, КРАСИТ РАКА, УЖЕ НЕ К ЛИЦУ КОЗЕРОГУ. ПОСЛЕДНИЙ, ЧТОБЫ СТАТЬ СИМПАТИЧНЫМ, ДОЛЖЕН СТРОИТЬ СВОЮ КАРЬЕРУ ЧЕРЕЗ СЕМЬЮ, А КОНКРЕТНО — ЧЕРЕЗ СВЯЗИ РОДИТЕЛЕЙ МУЖА (ЖЕНЫ).

Ко мне на прием пришел обаятельнейший молодой человек. Дмитрию было 26 лет, и он был солидным финансистом. Его привело ко мне беспокойство: в свои 26 лет он был уже трижды женат и собирался вступить в брак в четвертый раз. По дню рождения Дмитрий был Козерог, и я сразу сделал для себя предположение, что секрет его обаяния и финансового процветания кроется в конъюнктурности его браков, поэтому попросил подробнее рассказать о каждой из своих семей.

«Я — уроженец Феодосии. Сами понимаете, что в этом городе для большой жизни трамплина нет. Вот я на феодосийском пляже и приглядел девочку из большого, по моим тогдашним масштабам, города, Одессы. Одесситка, как и я, перешла тогда в 10-й класс. Мы стали переписываться, а когда пришло время поступать в институт, я поехал в Одессу. Остановился на первое время у своей знакомой, да так у нее и остался. Мы поженились, и я благополучно закончил вуз. К тому времени возможности Одессы уже исчерпали себя применительно к моим замыслам. А вместе с ними и мой интерес к жене поубавился. Вспомнил, что, когда был на практике в Киеве, зачем-то обменялся телефонами с киевлянкой, сообразил, что ли, что ее родители в состоянии устроить меня в аспирантуру по моей специальности. Даже лица этой девушки не мог вспомнить. Позвонил на авось. А через несколько месяцев уже жил в Киеве в ее семье и готовился к поступлению в аспирантуру, куда, конечно же, поступил не без помощи ее папы и мамы. Но украинская финансовая система слаба. Большие деньги здесь трудно делать. Другое дело — Россия, а особенно Москва! Но как зацепиться? Не знаю. Поэтому еду в Москву якобы в командировку, а сам убеждаю себя, что на первой женюсь, лишь бы в Москве остаться. И впрямь знакомлюсь с девушкой, родители которой готовы меня прописать. И я готов. Ведь любовь-то в Киеве у меня к тому времени уже остыла. Обосновался в Москве. Но без солидных связей тут в серьезную структуру не попадешь. А у моей новой родни таких связей нет: отец жены — слесарь, мать —

парикмахер. И тут судьба подкидывает девушку, у которой отчим — солидный финансист, в любую банковскую систему способен устроить на работу. Я на эту девушку только глаз успел положить, а она уже криком кричит и требует, чтобы я на ней женился. Мои жены, кстати, все себя так вели. Не пойму, что во мне такого привлекательного?»

Я объяснил Дмитрию, что стремление человека, родившегося под знаком Козерога, делать карьеру через связи родителей жены (мужа), делает его исключительно удачливым и что никакой аномалии в его многочисленных браках нет, **и на прощание посоветовал впредь поступать так, как он поступал раньше, гарантировав ему успех в любви и беспрепятственное продвижение по служебной лестнице.**

Жанет Яковлевна (дата рождения 14 января) была на редкость трудолюбивой женщиной. Окончив физико-технический институт, она защитила диссертацию, а затем перешла на работу в оборонное предприятие, где карьеру делают преимущественно мужчины, быстро добилась признания своих талантов, став едва ли не ведущим специалистом этого многотысячного предприятия. Когда же оборонные заказы испарились как дым, а на существующую зарплату Жанет Яковлевна была способна всего лишь один раз сходить в продуктовый магазин, деятельная женщина приняла кардинальное решение: пошла водить троллейбус. Заработки водителя троллейбуса ее устраивали, тем более что она была не единственным добытчиком в семье. Другое дело, что здоровье ее существенно ухудшилось. Из-за графика работы сбился сон, из-за условий работы начались боли в суставах и позвоночнике. Жанет Яковлевна ушла из троллейбусного парка и стала заниматься собственным бизнесом, она открыла туристическую фирму. Но фирма приносила ей более чем скромные прибыли. Это и послужило причиной ее обращения ко мне. Я прежде всего поинтересовался, на что моя посетительница собирается потратить заработанные в перспективе деньги. «Хочу мир посмотреть, — последовал ответ, — я с молодых лет люблю путешествовать». — «Наверное, у вас не все в порядке во взаимоотношениях с мужем», — сделал предположение я. «Как вы догадались? — встрепелась женщина, — да, я вышла замуж в 19 лет и сразу же поняла, что ошиблась в выборе, но продолжала делать вид, что у меня в семье все хорошо исключительно ради детей. На самом же деле у меня почти не было интимной жизни». — «Догадаться об этом очень просто, — объяснил я, — желание путешествовать у человека, как правило, продиктовано тем, что он стремится избавиться от избытков собственной сексуальной энергии. Но эти избытки возникают лишь тогда, когда личная жизнь имеет существенные изъяны. Могу сделать еще одно предположение, что вы не старались и не стараетесь изменить к лучшему существующее положение вещей в своей интимной жизни». — «Опять точно в цель! — удивилась собеседница, — но как вы об этом догадались?» — «Вы на редкость много работаете, а в результате зарабатываете так мало, что едва сводите концы с концами, — последовало мое объяснение, — это значит, что вы не задействуете свою сексуальную энергетику. Для Козерога это все равно что толочь воду в

ступе». — «А как я должна ее задействовать? — поинтересовалась Жанет Яковлевна. «Организуя производственный процесс, вы должны думать не о том, как отнесете заработанные деньги домой или приобретете туристическую путевку в страну, где еще не были, а о том, как данная деятельность позволит вам повстречать мужчину, собственные связи которого или связи его родственников позволят вам сделать головокружительную карьеру в той области, в которой вам этого хочется». — «Такая область у меня есть, — перебила меня посетительница, — последние годы работы в «оборонке» я посвятила такой теме, как сверхпроводимость материалов в условиях низких температур. Очень перспективное направление!» — «Теперь дело за мужчиной, которого нужно очаровать собой и добиться того, чтобы, используя свои связи, он привел вас к большим деньгам». — «Так просто?! — удивилась женщина, — а как же поговорка: «"Без труда не вынешь рыбку из пруда"»? — «Запомните: Козерогам большие деньги достаются легко, если работу за вас сделает сексуальная энергия, а вот если вы изначально настраиваете себя пролить семь потов на работе, то заработки в результате окажутся мизерными», — подвел я итог разговору.

Жанет Яковлевна вняла совету. Поскольку чувств к мужу она никогда не питала, дети выросли и обзавелись собственными семьями, женщина поставила своей целью стать богатой, использовав нерастраченную сексуальную энергию. Ее целью стал мужчина с соответствующими связями, которого она собиралась соблазнить. Она работала ради того, чтобы престижно одеться, войти в круг лиц, способных легко повернуть ее судьбу, и хотя она долгое время не видела достойного объекта, деньги тем не менее охотно шли ей в руки, наконец цель была найдена. В круизе по Атлантике Жанет Яковлевна повстречала ученого из США, на соблазнение которого она бросила всю свою нерастраченную сексуальность. Причем она абсолютно не скрывала того, зачем именно ей нужна любовь этого человека. КОГДА КОЗЕРОГИ БЕССТЫДНО СОЗДАЮТ СЕБЕ КАРЬЕРУ ЧЕРЕЗ ЛЮБОВЬ, ОНИ НЕОТРАЗИМЫ. Так произошло и в этом случае. Американец без памяти влюбился в русскую женщину и, дабы постоянно видеть ее рядом с собой, способствовал тому, что ее взяли на работу в тот же научный центр, где работал он сам. Научный центр занимался в том числе и такой темой, как сверхпроводимость материалов в условиях низких температур. Сейчас Жанет Яковлевна зарабатывает несоизмеримо большие деньги, чем на родине, затрачивая при этом куда как меньше сил.

Глава 5

МНЕ ДЕЛО — ИЗМЕНА

«МНЕ ДЕЛО — ИЗМЕНА...» — писала поэт Марина Цветаева, и, хотя она родилась вовсе не под знаком Водолея, ЭТА ПРИНАДЛЕЖАЩАЯ ЕЙ ФРАЗА МОГЛА БЫ СТАТЬ ДЕВИЗОМ ТЕХ, КТО ПОД ЭТИМ ЗНАКОМ РОДИЛСЯ.

Однажды ко мне на прием пришел директор банка. В настоящее время он полностью был погружен в финансовую деятельность, но она не приносила ему желаемой материальной отдачи. Предприниматель заявил, что в одной из книг прочитал: чтобы притянуть к себе деньги, нужно решить, на что ты собираешься их потратить, — поэтому он долго и подробно рассказывал о том, куда собирается потратить деньги в том случае, если работа в банке и впрямь принесет ему желаемые доходы. Он собирался приобрести яхту и отправиться на ней путешествовать, собирался оборудовать тренажерный зал, дабы поддерживать себя в блестящей форме и т. д.

Павел (имя предпринимателя) появился на свет 2 февраля, то есть принадлежал знаку Водолея, и поэтому его планы грядущих приобретений никоим образом не могли притянуть к нему необходимые деньги, потому что деньги к представителям этого зодиакального знака притягивает стремление к измене. Я объяснил мужчине, что в конечном счете все равно, как он собирается распорядиться заработанными деньгами, безразлично даже то, на какую сумму выручки он в конечном счете рассчитывает. ДЕНЬГИ ПРИНЕСЕТ ЕМУ ДРУГОЕ СОСТОЯНИЕ ДУШИ. ЛЮБОПЫТНО, А СМОЖЕТ ЛИ ОН ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ ДРУГИМ СПОСОБОМ, НЕЖЕЛИ ТОТ, КОТОРЫМ ОН ЗАРАБАТЫВАЛ ИХ РАНЬШЕ. ПРИ ЭТОМ ЧЕМ БОЛЬШЕ РАЗНООБРАЗНЫХ РАБОТ СМЕНИТ БИЗНЕСМЕН, ТЕМ БОЛЬШУЮ МАТЕРИАЛЬНУЮ ОТДАЧУ ПРИНЕСЕТ КАКОЕ-ТО ОДНО ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ИНЫМИ СЛОВАМИ, ЕСЛИ ВАША ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕРЕСТАЛА ПРИНОСИТЬ ВАМ ЖЕЛАЕМЫЕ ДОХОДЫ, ЕЙ НАДО НЕМЕДЛЕННО ИЗМЕНЯТЬ С ЛЮБЫМИ ДРУГИМИ ВИДАМИ БИЗНЕСА.

Мужчина не понял, что я имею в виду, и тогда я привел ему следующее сравнение. Когда ко мне на прием приходит женщина-Водолей и говорит, что ее разлюбил тот мужчина, которому она была предана, то для того, чтобы воскресить его интерес, я советую этой особе впредь вести себя следующим образом. Во-первых, не стремиться быть преданной своему избраннику, а во-вторых, стараться хотя бы мысленно † изменять ему на каждом шагу, причем не для того, чтобы обрести себе нового спутника жизни, а из чистого интереса. Например, идет она по городу со своим мужем, а вокруг других мужчин немерено, не считано, и она мысленно должна сказать себе: «Вот если ч бы мой

«плавающий чемодан» не держал меня сейчас под руку, я бы немедленно пустилась во все тяжкие вот с тем высоким негром, а затем вот с тем низкорослым китайцем, а затем вот с тем юношей, а потом со (старичком — и вовсе не для того, чтобы обрести с ними счастье и построить другую семью, лучше нынешней, а с той целью, чтобы узнать, хорошо ли мне с каждым из них будет или плохо. Узнать и тут же забыть про них». Водолей — человек, который безнравственно познает жизнь посредством измен своему избраннику. И именно таким он очень нравится окружающим. И именно такому ему идет навстречу удача. Что касается женщин-Водолеев, то мужья тех из них, «чье дело— измена», вцепляются в них мертвой хваткой и возносят на пьедестал.

Изложив все вышесказанное, я посоветовал Павлу заниматься не только банковской деятельностью, но и ввязываться в другие области предпринимательства, абсолютно ему незнакомые, причем ввязываться в другой бизнес исключительно из интереса, можно ли там разбогатеть или нет. Иными словами, я советовал изменять своей профессии банкира со всеми другими профессиями. При этом главный поток денег должен пойти через банк. Приложение сил к остальным коммерческим проектам служит лишь поводом для возбуждения энергии, характерной для состояния измены, которая в конечном итоге отливается для Водолея- предпринимателя звонкой монетой. Своими безудержными изменами профессии банкира Павел превзошел мои самые смелые прогнозы. Он открыл зубоврачебный кабинет, объявил набор в школу фотомоделей, стал изготавливать рекламные ролики и оказывать юридические услуги. Нельзя сказать, что он добивался положительных результатов на каждом из направлений, но зато у него начался небывалый приток денег через банковскую деятельность, которую он накануне прихода ко мне готов был и вовсе забросить, а сам банк продать. Больше о продаже банка Павел не помышляет.

ВОДОЛЕЙ — ЗНАК АКТИВНЫЙ, СИЛЬНЫЙ И ОЧЕНЬ ДЕЯТЕЛЬНОЙ. КАК ВОЗДУШНЫЙ, А ЗНАЧИТ, «ПИТАЮЩИЙ» ЗНАК, ОН НА НИЗШЕМ УРОВНЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРЕМИТСЯ БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМ ОКРУЖАЮЩИМИ. ПОЭТОМУ НА НЕМ «ВОЗЯТ ВОДУ» ВСЕ, КОМУ НЕ ЛЕНЬ. ТАКОЙ ВОДОЛЕЙ РЕДКО БЫВАЕТ СЧАСТЛИВ. ЕГО «ВОСТРЕБУЮТ» РАЗ-ДРУГОЙ И БОЛЬШЕ К НЕМУ НЕ ВОЗВРАЩАЮТСЯ. А УЖ ТЕМ БОЛЕЕ НИЧЕМ НЕ БЛАГОДАРЯТ ЕГО ЗА ЗАБОТУ И УЧАСТИЕ. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ВОДОЛЕЙ НРАВИЛСЯ ЛЮДЯМ И ОНИ ВСЕГДА ХОТЕЛИ ВИДЕТЬ ЕГО РЯДОМ С СОБОЙ, А ТАКЖЕ СТРЕМИЛИСЬ ПРЕДУГАДЫВАТЬ И ИСПОЛНЯТЬ ЕГО ЖЕЛАНИЯ, КОНЕЧНО ЖЕ, НАДО ВЕСТИ СЕБЯ В СООТВЕТСТВИИ С ВЫСШИМ УРОВНЕМ РЕАЛИЗАЦИИ СВОЕГО ЗОДИАКАЛЬНОГО ЗНАКА.

Для тех, кто родился под знаком Водолея, в связи с этим существует еще один секрет, помимо описанного выше: НИ ПРИ КАКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ НЕЛЬЗЯ БРАТЬ НА СЕБЯ ЧУЖУЮ БОЛЬ И НЕЛЬЗЯ ПОГРУЖАТЬСЯ С ГОЛОВОЙ В НЕСЧАСТЬЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ. Приведу такой случай.

В последнее время получил развитие довольно интересный бизнес. Отечественные сутенеры обратили внимание на то, что европейский мужчина совершенно неспособен держать психологический удар. Если у европейца сторит дом, погибнет кто-то из членов семьи и т. д., то в отличие от русского мужика, который выпьет «горькой», стиснет зубы и вновь возьмется за дело, представитель благополучного Запада будет годами ходить к психотерапевту и медленно, шаг за шагом, поправлять свою пошатнувшуюся психику. Но если западному мужчине в момент депрессии подсунуть русскую женщину, он хватается за нее, как утопающий за соломинку, то есть просто теряет голову.

Дело в том, что даже просто пожаловаться на жизнь на благополучном Западе не так-то просто. Это не Россия, где можно плакаться на каждом углу и тебя будут слушать. На Западе окружающие не станут выслушивать жалобы. Если у них самих все о'кей, значит, и у тебя должно быть все о'кей. Если ты не в порядке, обращайся к специалисту. Правда, квалифицированный психотерапевт берет за прием весьма солидную сумму. И вот именно в этот момент появляется русская женщина, которая способна по сто раз выслушивать одну и ту же притчу о том, как неудачно сложилась жизнь. И притом бесплатно! Да что там выслушивать! Она и приголубит беднягу, и приласкает, и вообще поможет, чем может. Мужчине кажется, что в его жизнь вошло чудо — ведь европейские женщины и близко не подойдут к человеку, потерпевшему фиаско, — и дальше он боится это чудо потерять.

На этом и строится бизнес. Специальные люди отслеживают в Западной Европе состоятельных мужчин, в чью жизнь постучалась беда. Затем из России под видом представительницы фирмы приезжает высококвалифицированная путана, которую как бы невзначай знакомят с потерпевшим, и та начинает принимать живое участие в его беде. После ледяных межличностных отношений, принятых в Европе, горячее участие русской женщины буквально сводит мужчину с ума, ему начинает казаться, что жизнь впервые повернулась к нему лицом, и, естественно, он, в свою очередь, стремится повернуться лицом к «этой жизни». Иными словами, он делает предложение руки и сердца своей чаровнице. А чаровнице только того и надо. Ведь на Западе существует такое понятие, как брачный контракт. По этому контракту в случае развода супруга получает весьма солидные деньги. Словом, вступив в брак, российские путаны немедленно исчезают, а затем требуют через суд свою долю, часть которой, естественно, идет всем организаторам «предприятия».

Так вот, среди путан, выезжавших с подобной целью за границу, была некто Женя, высокая стройная брюнетка с большими глубоко посаженными

темно-синими глазами. Роковая женщина, да и только! Увы, у Жени все складывалось не так гладко, как у ее коллег по цеху. Она жаловалась мне, что два раза выезжала «по спецвызову» за границу и оба раза возвращалась обратно «не солоно хлебавши». Убитый горем мужчина, встретившись с ней однажды, наотрез отказывался от повторных встреч. «В чем дело? — интересовалась Женя. — Ведь я делаю все то же, что и мои соратницы: выслушиваю жалобы на жизнь, стараюсь войти в положение, а в результате меня отталкивают». Я поинтересовался, в какой день Женя родилась. Оказалось, что 5 февраля. Причина отторжений этой откровенно красивой женщины особами мужского пола стала ясна. Ведь бизнес Жени строился на том, чтобы умело брать на себя чужое страдание, чужую боль. Представительницы одиннадцати зодиакальных знаков умеют это делать, ничем не рискуя, а вот представительница двенадцатого знака Водолея в этом случае рискует моментально утратить сексуальную привлекательность. Иными словами, когда Женя проникалась душой страданием мужчины, от нее моментально прекращала поступать к нему живительная энергия, которая на самом деле и исцеляла последнего или по крайней мере дарила ему надежду на исцеление. Естественно, что, не получив такой энергии в настоящий момент, от повторной встречи человек отказывался.

Я посоветовал Жене впредь выслушивать жалобы и нытье клиентов не только не сопереживая им, но и так, чтобы в ее глазах читалось презрение к тому, кто просил о сочувствии. «Да ведь он тут же встанет и уйдет!» — испугалась путана. «Наоборот, будет сидеть как привязанный, — возразил я. — Ведь именно в этот момент из вашего организма будет струиться исцеляющая его энергия».

Спустя месяц Женя позвонила из Брюсселя. «Спасибо за совет. У меня все о'кей, — сказала она. — Вы, конечно, понимаете, что я имею в виду».

ВОТ УЖ КТО МЕНЬШЕ ВСЕХ ДОЛЖЕН ЗАБОТИТЬСЯ О СЧАСТЬЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ, ТАК ЭТО ТОТ, КТО РОДИЛСЯ ПОД ЗНАКОМ ЛЬВА!

ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ ЛЬВА — ЭТО ЦАРЬ. ЦАРЬ — ЭТО ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ПРЕЖДЕ ВСЕГО СТРЕМИТСЯ НИЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ СВОИМИ РУКАМИ. ЦАРЬ ТОЛЬКО РАЗДАЕТ ПРИКАЗЫ. ВСЯ ХИТРОСТЬ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ОКРУЖАЮЩИЕ РАДЫ ИСПОЛНЯТЬ ЕГО ПРИКАЗЫ. И ЕСЛИ В ПРОЦЕССЕ ИСПОЛНЕНИЯ КОГО-ТО ПОСТИГЛА БЕДА, ЦАРЬ НЕ РАЗДЕЛЯЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. ОН ЛИШЬ ВОСКЛИЦАЕТ: «СЛАВА ГЕРОЮ!» — И ВСЕ. ЭТО ПЕРВОЕ УСЛОВИЕ. ВТОРОЕ УСЛОВИЕ ТАКОВО: ЦАРЬ НИКОГДА НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ БЛАГОДАРЕН ТЕМ, КТО ВОЗВЕЛ ЕГО НА ПРЕСТОЛ. ПОСЛЕДНИЕ, КАК ПРАВИЛО, СЧАСТЛИВЫ ЛИШЬ ОТТОГО, ЧТО ИМЕННО ОНИ ИМЕЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСЛУЖИТЬ, КАК ГОВОРИТСЯ, «ЦАРЮ И ОТЕЧЕСТВУ».

Лейла работала бухгалтером, но ее постоянно увольняли, и вовсе не потому, что женщина имела низкую квалификацию или неуживчивый характер. Лейла сама не понимала причину своих злоключений. С просьбой найти ее она обратилась ко мне. Я выяснил дату рождения женщины — 14 августа, а затем попросил ее рассказать о том, как она ведет себя на рабочем месте.

Лейла сказала, что очень переживает за доверенную ей работу и поэтому, даже будучи старшим бухгалтером, стремится делать все сама, практически освобождая от своих обязанностей подчиненных. «Они просто бьют баклуши, когда я за них вкалываю. Начальство это видит. Но когда сокращают штатное расписание, то почему-то выгоняют именно меня, а бездельницы остаются!» — возмущалась женщина. «Вам, наверное, кажется, что вы настолько энергичный человек, что способны делать все и за всех?» — поинтересовался я. Собеседница согласилась. «Именно так и ощущает себя Лев, находящийся на нижнем уровне реализации своего знака, — продолжил я. — И именно такому Льву сопутствует неудача. Когда тот, кто рожден править царством, становится углекопом, судьба бьет его до тех пор, пока он не осознает, что избрал не тот путь, либо пока он вовсе не исчезнет с лица земли. Чтобы вам не выпала худшая участь из перечисленных мною, я советую впредь поступать следующим образом. *Устроившись на работу, стремитесь делать так, чтобы, наоборот, распределять ваши собственные обязанности между окружающими сотрудниками, а не брать часть их труда на себя, как это было прежде. Этой цели вам легче всего добиться, если попросту раздавать команды, а не пытаться объяснять сослуживцам причину, почему они должны делать за вас работу. А главное, никогда и никого не благодарите за то, что он за вас сделал. Это его почетная обязанность служить «царю и отечеству», при условии, что и то и другое — вы. Тот, кто не способен исполнить возложенную вами обязанность, достоин не только вашего, но и всеобщего презрения.*

В институте, где я учился, офицеры военной кафедры любили говорить про освобожденных от воинской повинности: «Стране уроды не нужны». И все те, кого эти преподаватели не причисляли к категории «уроды», ощущали себя счастливыми людьми».

Лейла сказала, что она все поняла, попытается мною сказанное претворить в жизнь. Через полтора года она позвонила и рассказала следующее:

«Я не просто перестала что-то делать сама, распределив свои обязанности между подчиненными, я напридумала им кучу бессмысленных и трудоемких дел — лишь бы они всегда были заняты. В результате я добилась не только стопроцентного повиновения своих подчиненных, но и искренней любви. Когда вышестоящее начальство застигало меня читающей на рабочем месте какой-нибудь журнал мод, я со знанием дела отвечала: «Работать — каждый сможет. А вот заставить работать других — только я!» Мне повышают оклад, выдают премии. Работа бухгалтеров часто связана с проводками за гранью закона. Раньше такую работу я делала только сама, стараясь защитить моих сотрудников на случай осечки. Сейчас же я нарочито поручаю подобную миссию самому молодому сотруднику. Ни одной осечки никогда не было. Задание выполняют виртуозно, и впрямь изо всех сил стремясь оправдать оказанное мною доверие. Одним словом, я поняла: ***руководить людьми — это искусство, и к нему у меня природный талант. Я рождена властвовать, а не батрачить***».

Глава 6

АХ, КАК НА СВЕТЕ БЕЗ ЛЮБВИ ПРОЖИТЬ?

Наша воистину национальная ценность — любовь. Любовь в нашем мировоззрении всегда доминирует над деньгами, долгом и даже верой. Причем речь может идти не обязательно о любви к представителю противоположного пола или вообще к человеку, но и о любви к выбранному делу. **НО ИМЕННО ЛЮБОВЬ К ДЕЛУ, ТО ЕСТЬ ПОЛУЧЕНИЕ УДОВОЛЬСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА, ИГРАЕТ ОЧЕНЬ ЗЛУЮ ШУТКУ С ТЕМИ, КТО ПОЯВИЛСЯ НА СВЕТЕ ПОД ЗОДИАКАЛЬНЫМ ЗНАКОМ ДЕВЫ.**

Кирилл Петрович был финансист по призванию. Кандидат экономических наук, он охотно брался создавать различные замысловатые коммерческие проекты. Эти проекты затем брали призы даже на международных конкурсах, но, увы, ни один из них впоследствии не был воплощен в жизнь. Поскольку доходы талантливого экономиста были напрямую связаны с материальной отдачей созданных им финансовых схем, то положение его было плачевно. Кандидат экономических наук уже несколько лет жил на заработки своей жены, которая расписывала матрешек и глиняную посуду. Именно жена и направила Кирилла Петровича ко мне, полагая, что дипломированный экономист кем-то нещадно заколдован.

С первого же взгляда было несложно определить, что никаких злых чар на посетителе нет. Я попросил мужчину назвать дату своего рождения и подробно рассказать об особенностях своей деятельности. Кирилл Петрович оказался Девой (дата рождения 4 сентября), а о своей деятельности он рассказал следующее.

«Я буквально влюблен в каждый свой проект. Работа над ним доставляет мне несказанное удовольствие. По этой причине мои проекты доведены до совершенства. В них нет неотработанных мест, все просчитано, все учтено. Не понимаю, почему ни один из проектов не принес мне ни копейки, ведь я делал их с такой любовью?!» — начал свой рассказ Кирилл Петрович. «Именно последнее обстоятельство и служит причиной того, что вы не получаете денег за свою работу, — перебил я посетителя. — ТОГО, КТО РОДИЛСЯ ПОД ЗНАКОМ ДЕВЫ, ГУБИТ ЛЮБОВЬ. *Поэтому главное для такого человека — перешагнуть через это чувство. С этой целью надо предпочесть сладости любви более сильное ощущение. Таким ощущением для Девы является продажа себя самого или творения своих рук и разума с аукциона. Аукцион — захватывающий процесс. Поддавшись азарту, его участник способен приобрести абсолютно бесполезную для себя вещь, причем за баснословную цену.* Я никогда не забуду, как на моих глазах, увлекшись

состязанием кошельков, пенсионерка приобрела обыкновенный торт за сумму, равную ее пенсии. И только на выходе из зала на весь двор воскликнула: «Господи! А на что же я теперь буду целый месяц жить?» И с досады швырнула злополучный торт в контейнер с мусором.

Азартно быть участником аукциона. Но еще азартнее быть его организатором. Таким организатором и должен стать бизнесмен, родившийся под знаком Девы, при условии, что предметом продажи является предлагаемый им товар или услуги. *Что касается вас, Кирилл Петрович, то впредь, создавая коммерческий проект, стремитесь не столько доставить себе удовольствие от творческого процесса, сколько возбудить к своему проекту интерес тех, кто за него способен вам заплатить. Сталкивайтесь заинтересованных в нем людей между собой, заставляйте их конкурировать, предлагать вам более и более крупные суммы. А когда чутье подскажет вам, что цена за ваш труд достигла максимально возможной, немедленно соглашайтесь. Запомните: вам предпочтительнее продать сырой проект, получив удовольствие от организации ажиотажа вокруг продаваемого товара, нежели испытать счастье творчества в процессе доведения его до совершенства. В первом случае вы получите деньги, а затем устранили недоделки, во втором случае денег не будет вовсе — одно лишь удовольствие от работы. *Впрочем, эта ситуация вам знакома».**

Кирилл Петрович внял совету и перестал доводить свои экономические проекты до совершенства. Образно говоря, он перестал упиваться любовью к делу, а стал посвящать всего себя процессу продажи порой еще и не созданного пока товара. Удача сразу повернулась к нему лицом. И не мудрено, ведь ДЕВУ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕЛАЕТ АБСОЛЮТНО НЕОТРАЗИМОЙ СТРЕМЛЕНИЕ ПРОДАТЬ КОМУ-ЛИБО ИЛИ САМУ СЕБЯ, ИЛИ ТВОРЕНИЕ СВОИХ РУК.

И еще одна особенность поведения, осуждаемая в народе, но делающая знак Девы личностью притягательной, а следовательно, способной исполнять свои желания. Эта особенность — САМОЛЮБОВАНИЕ.

Наташа (день рождения 15 сентября) обратилась ко мне, потому что долгое время не могла устроиться на работу. Я поинтересовался у девушки, как она себя ведет в процессе общения с работодателем. Девушка ответила, что после прочтения книг Дейла Карнеги, она взяла на вооружение рекомендуемый этим автором прием: проявлять живой интерес к своему собеседнику. Наташа по этой причине во время общения с теми, кто мог предложить работу, выспрашивала историю образования фирмы, биографии ее создателей, а затем удивлялась, почему, вопреки рекомендации столь именитого автора, на работу ее не брали.

Я объяснил девушке, что совет Дейла Карнеги проявлять искренний интерес к своему собеседнику бесспорно дает положительный результат.

Однако у любого правила существует исключение. В данном случае таким исключением являются люди, родившиеся под знаком Девы. Привлекательными их делает не интерес к чужой персоне, а, наоборот, пристальное внимание исключительно к самому себе. Я дал Наташе напутствие при следующем общении с работодателем не разглядывать ни офис, ни собеседника, не интересоваться фирмой, в которой ей, возможно, предстоит работать. Надо сконцентрировать себя на том, как удачно сегодня ею сделан маникюр, как безукоризненно сидят на ней новые брюки, какие оригинальные мысли приходят в ее голову и т. д. Только любуясь собой, вы, Девы, сможете вызвать к себе симпатии собеседника, которые, скорее всего, выразятся в том, что вас на работу примут.

Я оказался прав. Первая же попытка моей посетительницы устроиться на работу в качестве человека, интересующегося исключительно собой, оказалась успешной.

А теперь несколько слов о знаке Рыб.

Идеологи советской эпохи учили, что человек сам кузнец своего счастья. Путь к нему он должен расчистить собственными руками, убрав с него все, что не вписывается в концепцию счастливого будущего. УТВЕРЖДЕНИЕ ВЕРНОЕ, НО ТОЛЬКО НЕ ТОГДА, КОГДА ДЕЛО КАСАЕТСЯ ТЕХ, КТО РОДИЛСЯ ПОД ЗНАКОМ РЫБ.

Отец Михаила был подполковником милиции. Гора тренированных мускулов и твердая вера в необходимость искоренения зла на земле — вот портрет Мишиного родителя. Сам же молодой человек (дата рождения 3 марта) был хрупкий, мягкий, легко ранимый. Но профессия стража порядка — именно ее выбрал для сына отец — требует вполне конкретных качеств. Ведь надо ежедневно и ежечасно выискивать то, что мешает нам жить и незамедлительно устранять препятствие. Необходим настрой на борьбу, а также на уничтожение преград.

Михаил обратился ко мне потому, что работа в органах правопорядка у него никак не задавалась. Его не ценило начальство, подставляли сослуживцы, задержанные им правонарушители то и дело возбуждали против него уголовные дела по статье о превышении служебных полномочий, хотя молодой милиционер всегда действовал строго в рамках должностных инструкций. Михаил чувствовал, что, работая в органах, он не только зря теряет время, поскольку не способен здесь сделать карьеру, но и бессмысленно подвергает опасности свою жизнь. В семье он понимания не находил, поэтому обратился ко мне с вопросом: почему у него не получается идти по стопам отца?

Узнав, что отец моего клиента родился под знаком Близнецов, я объяснил юноше, что его родителю сам Бог велел работать в милиции, так как этот знак питается энергией человеческого страдания. Ведь убрать стоящее на пути препятствие — значит доставить страдание тому, кто это препятствие воздвиг, то есть правонарушителю. Таким образом, отец

Михаила лишь набирается сил в борьбе со злом. А вот сам Михаил организован иначе.

РЫБЫ — ОТКРОВЕННО НЕ БОЙЦОВСКИЙ ЗНАК. КОГДА РОДИВШИЙСЯ ПОД ЗНАКОМ РЫБ СТРЕМИТСЯ ЧТО-ТО УСТРАНИТЬ СО СВОЕГО ПУТИ, ПЕРЕДЕЛАТЬ, ПРЕОБРАЗОВАТЬ, ВСЕ ПОЛУЧАЕТСЯ С ТОЧНОСТЬЮ ДО НАОБОРОТ. ВЕСЬ МИР ОПОЛЧАЕТСЯ НА НЕГО. У РЫБ ДРУГОЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ — УКРАШАТЬ ЖИЗНЬ. РЫБЫ — ЭТО ПРАЗДНИЧНЫЙ ФЕЙЕРВЕРК, ЭТО РУБИНОВЫЕ ЗВЕЗДЫ НА КРЕМЛЕВСКОЙ БАШНЕ, ЭТО ШПИЛЬ НА НОВОГОДНЕЙ ЕЛКЕ... ТОТ, ЧЬЯ МИССИЯ УКРАШАТЬ, ДОЛЖЕН ЗАНИМАТЬСЯ ЛИШЬ ТЕМ ДЕЛОМ, КОТОРОЕ ДОСТАВЛЯЕТ ЕМУ УДОВОЛЬСТВИЕ, А ТЕМНЫЕ, НЕГАТИВНЫЕ СТОРОНЫ ЖИЗНИ ПРОСТО НЕ ЗАМЕЧАТЬ, И УЖ ТЕМ БОЛЕЕ НЕ ПЫТАТЬСЯ СТЕРЕТЬ ИХ С ЛИЦА ЗЕМЛИ. ЕСЛИ РЫБА СЛЕДУЕТ ВЫШЕПРИВЕДЕННЫМ РЕКОМЕНДАЦИЯМ, СУДЬБА ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОВОРАЧИВАЕТСЯ К НЕЙ ЛИЦОМ И ИСПОЛНЯЕТ ВСЕ ЕЕ ЗАВЕТНЫЕ ЖЕЛАНИЯ.

«Есть ли у вас, Михаил, на примете такой род деятельности, который был бы вам приятен, не требовал борьбы и служил украшением людских жизней?» — задал я в заключение вопрос своему собеседнику. Он не задумываясь ответил: «Да, есть. Я хочу торговать сосисками на улицах города. Я вижу себя в чистом белом фартуке, веселым, доброжелательным, предлагающим с различными шутками и прибаутками проходим хот-доги, кому — с горчицей, кому — с майонезом, кому — с кетчупом» — «И в добрый путь, — закончил я разговор с Михаилом, — знайте, вам обязательно повезет на этом поприще. Лишь подождите немного. Для Рыб главное — радоваться жизни и суметь ждать исполнения своих желаний». — «А у меня есть заветное желание, Сергей Николаевич, — сразу же сообщил Михаил. — Съездить в Соединенные Штаты Америки и посмотреть, что там за жизнь».

Прошло два года. За этот срок бывший милиционер прошел путь от уличного торговца хот-догами до владельца кафе-закусочной. В Америку Михаил уже съездил.

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ХУДОЖЕСТВЕННОМ ОБРАЗЕ ЛЮДЕЙ, РОДИВШИХСЯ ПОД ЗНАКОМ РЫБ, ТО Я БЫ СФОРМУЛИРОВАЛ ЕГО ТАК — **ПРИДВОРНЫЙ ПОЭТ**. СЛОВО «ПРИДВОРНЫЙ» Я ВЫБРАЛ ПОТОМУ, ЧТО ТАКОЙ ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН И ВОСХИЩАТЬСЯ ТЕМ, ЧТО ВИДИТ ВОКРУГ, И ВОСПЕВАТЬ УВИДЕННОЕ. ПРАВДА, В СОЗНАНИИ БОЛЬШИНСТВА СОВРЕМЕННЫХ ЛЮДЕЙ ПРИДВОРНЫЙ ПОЭТ — ЭТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОЭТ БЕЗДАРНЫЙ. БЕЗДАРНОСТЬ ТВОРЕНИЙ ВЫШЕНАЗВАННЫХ ЛИТЕРАТОРОВ В БОЛЬШИНСТВЕ СВОЕМ БЫЛА ОБУСЛОВЛЕНА ТЕМ, ЧТО ОНИ БРАЛИСЬ ВОСПЕВАТЬ ВСЕ ПОДРЯД, НЕ СЧИТАЯСЬ С СОБСТВЕННЫМИ СИМПАТИЯМИ И АНТИПАТИЯМИ. РЫБЫ ЖЕ ДОЛЖНЫ ВИДЕТЬ ВОКРУГ СЕБЯ И ВОСПЕВАТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ТО, ЧТО ИМ ПО ДУШЕ, ТОГДА СОЗДАННЫЕ ИМИ ТВОРЕНИЯ БУДУТ ТАЛАНТЛИВЫМИ. НАПРИМЕР,

ИМЕННО ТАКИМ ПРИДВОРНЫМ, НО ТАЛАНТЛИВЫМ СТИХОТВОРЦЕМ БЫЛ НЕМЕЦКИЙ ПОЭТ ГЕТЕ.

Исходя из вышесказанного можно назвать еще одно поприще, на котором непременно будет сопутствовать успех тем, кто родился под знаком Рыб, — **ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ ИДЕИ.**

Если бы Генрих позвонил мне в дверь, то, увидев в глазок его двухметровое тело, огромные кулачищи и зловещее лицо, я едва ли решился бы открыть замок. Поэтому, когда мужчина с такой внешностью попросил меня помочь ему определиться с работой, я был уверен, что ему подойдет что-то связанное с охранной деятельностью или обработкой металла. Пока я так размышлял, Генрих положил передо мной на стол четыре газетных объявления, приглашавших на работу. Не читая содержания, я продиагностировал рукой каждое из них и без колебаний указал на одно. «Это работа для вас! — сначала сказал я Генриху, а лишь затем прочитал, на какую деятельность я его благословляю. Прочитал и стал покрываться холодным потом — это была деятельность страхового агента. Общаться глаза в глаза с человеком с вышеописанными внешними данными было едва ли возможно без мысли, что этот верзила в любой момент задушит тебя как цыпленка. Но именно ему надо было доверять сохранность своего имущества. Нонсенс! Однако моему удивлению не было предела, когда я увидел, что после моего вердикта лицо посетителя расплылось в счастливой улыбке. «Вы у меня буквально гору с плеч сняли! — сообщил он. — Я уже был страховым агентом и, надо сказать, очень неплохо зарабатывал. Меня друзья с толку сбили. Говорят, что с моей внешностью надо или киллером быть, или, на худой конец, владельцем автозаправки. Киллером я, конечно, не был, а вот заправкой владел и прогорел немедленно. Прогорел, когда ввязался в производство утепленных окон. Я уже по многим объявлениям звонил, приходил на собеседование, никуда не берут. А вот по этому сегодня звоню (Генрих показал объявление, которое я выбрал), а мне на другом конце провода отвечают: «Вы на работу приняты. С понедельника пойдете на курсы повышения квалификации. Фирма за вас уже заплатила». Я подумал: «Чудеса, да и только! Ведь меня там в глаза не видели». — «А кто вы по знаку зодиака?» — поинтересовался я. «Рыбы», — последовал ответ. «В этом случае никаких чудес нет, — облегченно вздохнул я. — Рыбам судьба всегда идет навстречу, если они связывают себя с популяризаторской деятельностью. Работа страхового агента таковой деятельностью бесспорно является».

Глава 7

СВЕРХДАТЫ И СВЕРХЛЮДИ

Помимо двенадцати зодиакальных знаков обращают на себя внимание три так называемых подзнака. Это люди, которые формально принадлежат к какому-то знаку зодиака, но тем не менее имеют с ним лишь отдаленное сходство, в то время как набор существующих у человека качеств можно свободно выделить в самостоятельную систему, и для этой системы существуют, конечно же, свои скрытые пружины жизнедеятельности. О них и пойдет рассказ в этой главе.

Не надо думать — с нами тот, кто все за нас решит!

Многие любители астрологии обращали внимание на то, что в числе апрельских Тельцов уж очень много встречается людей с задатками харизматических лидеров. Это в первую очередь Адольф Гитлер и Александр Лебедь (дата рождения 20 апреля [По другим гороскопам, 20 апреля относится к знаку Овна. — *Прим. ред.*]), Владимир Ленин (22 апреля), Владимир Жириновский (25 апреля). По соседству с ними родился и Саддам Хусейн. Качества, присущие вышеперечисленным историческим персонажам, находят у себя все, кто родился в период с 20 апреля по 1 мая включительно. И сколько бы такой человек ни стремился прожить жизнь по-божески, «подставляя правую щеку» и «любя ближнего своего», с ним будут происходить одни лишь неприятности, пока жизнь окончательно не добьет самозванного гуманиста. Ибо тот, кто рожден властвовать над людьми, не должен им повиноваться. Эти люди — заложники той миссии, которую возложила на них природа. Эту миссию можно сформулировать так: «ОСВОБОЖДЕНИЕ ЛЮДЕЙ ОТ ТРУДНОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ». Поэтому у тех, кто появился на свет в вышеуказанный период, ключ к успеху лежит в такой психологической особенности: во-первых, смотреть сверху вниз на всех остальных людей, а во-вторых, увлекать их за собой все равно в каком направлении. И тогда и лидера и толпу ждет одна сплошная удача. Почему? Да потому, что многие представители рода человеческого любят, когда в их жизни появляется авторитарный вождь. Присутствие такого человека заметно упрощает жизнь, делает ее счастливее! Когда решение за тебя безапелляционно принимает другой человек, да еще обещает, что несет за тебя ответственность, остается огромное количество душевных (а значит, и физических) сил, которые можно продуктивно использовать в прикладных целях. А значит, и большего достичь. Почему многие представители старшего

поколения россиян ностальгируют по сталинским временам? Да потому, что жить тогда было легче — груз духовных проблем брал на себя авторитарный вождь, освобождая от этой ноши прочих граждан. Им оставалось лишь работать и праздновать. И сегодня людей, желающих жить подобным образом, предостаточно. А значит, природой предусмотрено появление необходимого количества лидеров, которые обеспечат им такую жизнь. Важно, чтобы тот, кто появился на свет с вышеупомянутой миссией, ни на шаг не отклонялся от нее. В этом секрет его побед.

Кира (дата рождения 23 апреля) работала в сетевом маркетинге, занималась распространением витаминных добавок. Ее заработки были самыми скромными. Она поинтересовалась у меня, в чем дело? Я попросил подробнее рассказать о стиле ее работы. Женщина рассказала, что очень переживает за своих клиентов, часто сомневается в том, помогут ли им предложенные ею витаминные препараты. А главное, она даже готова вернуть деньги, если данные препараты не возымеют желанного действия. Все вышесказанное посетительницей находилось в полном противоречии с тем предназначением, которое сделала ей природа, как и всем людям, родившимся в период с 20 апреля по 1 мая: освобождать окружающих от трудностей принятия самостоятельных решений. Поэтому я посоветовал Кире изменить стиль работы, не ждать, когда клиенты примут самостоятельное решение относительно пользы от употребления витаминных добавок. Кире следовало принимать такое решение за них: «Вы станете на десять лет моложе! Очевидно, предложенный мною товар — это ваше здоровье и ваша красота!», а затем обращаться к покупателям с категорическим выводом: «Вам необходима моя продукция в таком-то количестве! Об этом я осведомлена лучше, чем вы. Вы счастливый человек, потому что встретили меня!» Иными словами, покупатель должен видеть в Кире авторитарного лидера, который уже все за него решил, а значит, освободил его от мучительных раздумий. И тогда человек охотно идет на сделку, он платит деньги не только за товар, но еще и за возможность впредь не мучиться сомнениями, нужны ему витаминные добавки или он сможет прекрасно прожить без них. Теперь он будет принимать витамины и думать, где взять деньги, чтобы закрыть брешь в семейном бюджете, которая образовалась из-за данной покупки. И обязательно эти деньги найдет, так как у него освободились силы, которые он раньше тратил на раздумья.

Кира изменила свои взаимоотношения с клиентами именно в том ключе, в каком я ей посоветовал. Голос ее стал твердым, интонации безапелляционными, взгляд уверенным. Она не призывала клиента поразмыслить над целесообразностью предстоящей покупки, взвесить все «за» и «против», наоборот, она давала понять, что лишь она одна знает, что ему сейчас надо. С этого момента люди стали охотно вручать свою судьбу в ее руки, конечно же, вместе с необходимыми деньгами.

Многие читатели могут заметить мне, что подобный способ поведения с клиентами повышает количество продаж у любого торговца без учета даты его рождения. Это замечание справедливо лишь отчасти. Кого-то из продавцов, несмотря ни на что, люди заставят подробно аргументировать необходимость приобретения предлагаемого товара, у кого-то все равно откажутся приобретать что-либо. И лишь у апрельских Тельцов безоговорочно приобретут все, что будет предложено безапелляционным тоном.

Животворная месть

Еще один коридор дат, а вместе с ним когорта людей, весьма специфически достигающих высот в жизни. Эти даты начинаются с 18 декабря и длятся по 1 января включительно. Среди людей, родившихся в эти дни, находятся такие две ключевые фигуры XX века, как Сталин (дата рождения 21 декабря) и Брежнев (дата рождения 19 декабря). Определяющую роль в восхождении обоих людей к власти и длительное удержание в оной сыграло такое качество, как МЕСТЬ.

Сталин, как известно, в первой половине своей жизни не был преуспевающим человеком: рябой, косноязычный, плохо образованный, то неудавшийся поэт, то агент царской охранки, он не пользовался успехом у женщин, не слыл авторитетом среди товарищей. Приблизительно известно, в какой именно момент этот неказистый грузин по кличке Коба принял решение отомстить всем своим обидчикам, отомстить друзьям, которые были более удачливы, чем он. Это был февраль 1917 года. Именно с момента принятия такого решения жизнь этого человека резко пошла в гору. Он достиг небывалых высот!

В судьбе Леонида Ильича Брежнева много схожего. Несмотря на то что он был и красив, и пользовался успехом у женщин, но на политической сцене долгое время являл собой марионетку, удобную для манипуляций таких зубров, как Шелепин, Семичастный и другие. Ведь не удайся смещение Хрущева осенью 1964 года, весь удар принял бы на себя именно Брежнев. Остальные участники заговора остались бы в стороне. Брежнев понимал, что ему отведена роль агнца заклания, и не простил этого тем, кто эту роль ему отвел. Он стал мстить этим людям даже после удавшегося переворота. Уверен, именно месть позволила ему найти в себе силы, чтобы превратиться из марионетки в самостоятельного политического деятеля. А большинство политических зубров вскоре лишились своих постов.

ПОЭТОМУ ПРИЧИНОЙ НЕУДАЧ БОЛЬШИНСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, РОЖДЕННЫХ С 18 ДЕКАБРЯ ПО 1 ЯНВАРЯ, ЯВЛЯЛОСЬ ПРОЩЕНИЕ ОБИД, КОГДА-ЛИБО ИМ НАНЕСЕННЫХ. И НАОБОРОТ, ЧЕМ БОЛЬШЕМУ КОЛИЧЕСТВУ ОБИДЧИКОВ ЛЮДИ,

РОЖДЕННЫЕ В ЭТОМ ВРЕМЕННОМ ИНТЕРВАЛЕ, ПОКЛЯЛИСЬ ОТОМСТИТЬ И ЗАТЕМ ОТ КЛЯТВ ПЕРЕШЛИ К ДЕЛУ, ТЕМ БОЛЕЕ УДАЧЛИВЫМИ ОНИ СТАЛИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЕСЛИ ДЛЯ СВЕРШЕНИЯ МЕСТИ ИМ ТРЕБОВАЛИСЬ ДЕНЬГИ.

Даниил (дата рождения 25 декабря) с детства имел склонность к журналистике. Он еще школьником посылал заметки в различные газеты. Их, конечно же, не печатали. Мальчик расстраивался, а его друзья, вместо того чтобы ободрить, подтрунивали над его неудачами.

Ввиду двух этих причин мальчик не ощущал в себе достаточного таланта и пробивных способностей для того, чтобы победоносно шествовать по жизни. Однако любимого дела не бросал. В период становления рыночных отношений обстоятельства заставили его стать главным редактором небольшой газеты. Издание под руководством Даниила еле сводило концы с концами. У молодого человека была всего одна пара брюк и куртка, в которой он ходил и зимой и летом, в то время как его приятели уже как-то устроились в жизни. На встрече школьных друзей кто-то опять презрительно бросил: «Тебе, Данька, из бедности никогда не выйти!» Эта фраза еще более утвердила Даниила в собственной непригодности к окружающей жизни. «Что мне делать, чтобы хоть мало-мальски пристойно жить?» — с таким вопросом обратился ко мне юноша. «А как вы относитесь к своим обидчикам? — поинтересовался я. «По-христиански, прощаю им», — ответил журналист. «А надо мстить, — последовал мой совет, — или, на худой конец, вынашивать в голове планы мести тем людям, которые хоть один раз называли вас неудачником или, просто увидев вас растоптанным обстоятельствами, не ободрили словом, не возродили веру в себя». — «Но как мне мстить им?» — недоумевал юноша. «Очень просто, — ответил я, — заставьте свою издательскую деятельность служить такой цели, как зарабатывание денег, исключительно для того, чтобы самому модно и дорого одеться, купить престижный автомобиль, загородный коттедж, и все это с одной целью, чтобы каждый, кто предрекал вам бедность, испытал острую боль от недоумения и зависти, почему вы живете лучше, чем он. Поставьте такую цель, и вы сразу почувствуете разительные перемены, произошедшие с вашим духом. Вы станете сильным, жизнедеятельным, непреклонным, у вас появится хваткость, пробивная сила, словом, разом пробудятся те качества, которые вы считали напроочь отсутствующими в своем характере, и, как следствие, ваши доходы резко возрастут.

Даниил послушался совета. Он поставил своей целью купить дорогой автомобиль и ездить на нем в гости к тем людям, которые предрекали ему, что он никогда не вырвется из бедности. Журналист мысленно представлял, что ему будет достаточно видеть изумление на их лице, заискивающую улыбочку на губах, подобострастный взгляд, чтобы почувствовать, что он отомщен.

Как я и предрекал, вместе с жаждой мщения к Даниилу потекли деньги. Издание увеличило тираж, пришли состоятельные рекламодатели.

Вскоре Даниил и вправду смог позволить себе купить автомобиль престижной модели, а затем загородный дом, а затем многое другое, что украсило ему жизнь.

Главный вывод из сказанного. ЛЮДИ, РОЖДЕННЫЕ В ПЕРИОД С 18 ДЕКАБРЯ ПО 1 ЯНВАРЯ, НЕ

ДОЛЖНЫ ПРОЩАТЬ НАНЕСЕННЫХ ИМ ОБИД. НАПРОТИВ, ЖЕЛАНИЕ, РАЗБОГАТЕВ, ОТОМСТИТЬ ОБИДЧИКУ, ВЫЗОВЕТ К ЖИЗНИ ИМЕННО ТЕ СИЛЫ, КОТОРЫЕ И ОБЕСПЕЧАТ ПРИТОК ДЕНЕГ.

Очаровательное... стяжательство

Третьей группой дат, проявляющих на пути к успеху более чем своеобразные особенности поведения, являются так называемые Рако-Львы, то есть люди, родившиеся в период с 20 июля по 1 августа включительно. Хотя этих представителей рода человеческого принято относить к зодиакальному знаку Льва, но со Львами они имеют мало общего. То искрометные и блистательные, то, напротив, неуверенные в себе, подверженные сомнениям, они тем не менее всегда стремятся самоутвердиться в обществе. Самоутверждение проходит очень болезненно. Рако-Львы расходуют огромное количество душевных сил на то, чтобы быть на ура воспринятыми окружающими, и это им удается. Но такие «старания» не проходят бесследно, и, блеснув, Рако-Лев погружается в глубокую депрессию. Предприниматели Рако-Львы также ведут свои дела неровно: взлеты чередуются с падениями, стремление разбогатеть то и дело сменяет неверие в собственные силы. Естественно, бизнес у таких людей идет через пень колоду. **ЕДИНСТВЕННЫМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАЧЕСТВОМ, СПОСОБНЫМ НАДЕЖНО СЦЕМЕНТИРОВАТЬ ХРУПКУЮ САМОРАЗРУШАЮЩУЮСЯ КОНСТРУКЦИЮ РАКО-ЛЬВА И РАЗВЕРНУТЬ ПОСЛЕДНЕГО ЛИЦОМ К УСПЕХУ, ЯВЛЯЕТСЯ ТАКОЙ ПОРОК, КАК СТРАСТЬ К СТЯЖАТЕЛЬСТВУ.**

Из Карелии ко мне приехал предприниматель по имени Семен. Семен поставлял сделанные им по заказу срубы домов и бань в различные города России. Бизнес вел честно, порой даже в убыток для себя. Мне Семен жаловался на то, что постоянно попадал на партнеров, которые либо обманывали его с деньгами, либо и впрямь по роковому стечению обстоятельств лишались материальных средств накануне расплаты за его услуги. А еще предприниматель вечно попадал в какие-то странные передраги: то его трезвым в милицию заберут и там до нитки обчистят, то он выронит в реку с моста дипломат с чужими деньгами и т. д. Мужчина хотел узнать, что является причиной его хронических неудач, и испрашивал совет, как обрести удачу в бизнесе.

Семен появился на свет 28 июля и был типичным образцом Рако-Льва, то склонным к решительным поступкам, то беспричинно неуверенным в себе. А главная беда Семена-бизнесмена скрывалась в том, что он стремился вести свои дела не столько ради получения денег, сколько для того, чтобы достойно выглядеть в глазах окружающих — быть современным мужчиной, то есть предпринимателем.

Я задал мужчине провокационный вопрос: «А приходилось ли вам вести дела не для того, чтобы достойно выглядеть, а с целью обобрать своего клиента до нитки?» Мужчина, положив руку на сердце, признался: «Да, приходилось. Просто не было другого выхода. Я уже говорил, как однажды потерял дипломат с деньгами. Деньги были не мои. Их надо было как-то возвращать, и я поехал в один подмосковный совхоз и стал уговаривать купить у меня срубы подешевле, чтобы потом совхозное начальство их втридорога перепродало дачникам. Совхоз был небогатым, а мне больше не из кого было выколлотить деньги. Единственным шансом было забрать из совхозной кассы последнюю копейку. Не знаю, что на меня нашло, но я продемонстрировал чудеса ораторского искусства и легко уговорил директора приобрести у меня срубы на все имеющиеся в совхозе деньги. Я еще несколько раз применил подобную тактику к руководителям других подмосковных хозяйств, пока не возместил всю утерянную сумму. И честно скажу, что ни разу осечки не было — каждый руководитель отдавал мне все именно до последней копейки. А затем я отказался быть стяжателем...» — «И каков был результат отказа?» — перебил я. «Результат был, увы, плачевный, — констатировал Семен. — Опять отсутствие сделок, минимальные заработки, банкротство фирмы».

«Дело в том, — объяснил я предпринимателю, — что лично вам не следует добиваться того, чтобы достойно выглядеть в бизнесе. Дата вашего рождения говорит о другом: стремление обобрать каждого коммерческого партнера именно до последней копейки неизменно будет приносить вам успех в предпринимательской деятельности». — «Я согласен поработать так, как вы говорите, — перебил меня посетитель, — я сам чувствую, что другого выхода нет. Тем более что подобный опыт у меня был и результат меня устраивал».

Семен потом еще не раз приезжал в Москву, но это был уже не тот потерянный мятущийся мужчина. Насмешливый, пронзительный взгляд, завораживающая речь, тихая, неторопливая, аргументированная. Попадая под его чары, сразу ощущаешь себя мышью в мягких, но сильных лапах матерого и безжалостного кота, готового съесть тебя с потрохами. И скажу честно, если бы такому Семену пришла в голову идея продать мне что-либо из своей продукции, уверен, что я бы немедленно выложил ему всю имеющуюся у меня наличность до последней копейки.

Глава 8

О НЕЛЮБВИ ОТЕЧЕСТВА К СВОИМ ПРОРОКАМ

Было бы ошибкой думать, что каждый из читателей, узнав о том, какой именно стиль поведения принесет лично ему успех в коммерческой деятельности, и впрямь немедленно сможет вести себя надлежащим образом. Нет, он столкнется с гигантским сопротивлением собственной психики, которая будет тянуть его обратно к той форме поведения, которая была ему присуща в предыдущий период. Так уж устроен человек, что в первую очередь стремится оттолкнуть от себя все новое, даже если чувствует, что именно оно способно резко изменить его жизнь к лучшему. Есть и другая категория людей — волевых и мужественных, они имеют обыкновение ломать себя, когда стремятся заменить один стиль собственного поведения другим.

Лично я рекомендую другой метод, позволяющий быстро и безболезненно стать совершенно другим человеком. Это — метод *соблазнения*. Суть его заключается в следующем.

За 30 минут до того самого момента, когда вы обычно отходите ко сну, следует выключить телевизор, телефон и т. п., то есть прекратить всевозможную связь с внешним миром для того, чтобы поглубже погрузиться в мир внутренний. С этой целью также следует лечь в постель, приготовленную ко сну, в положение на спине, оставив при этом слабый свет включенного торшера или бра (чтобы не уснуть), а затем приступить к мысленному построению собственной личности и ее взаимоотношениям с окружающими, но уже на основе того стиля поведения, которое неизменно гарантирует ей успех. Например, если вы — Козерог, то образно представляйте себе, что вы не будете впредь достигать намеченных целей тяжелым трудом, ждать, когда окружающие оценят вас по заслугам. Зачем? Ведь вы можете достичь той же цели «полушутя-полуиграя», заставив из-за своих прелестей потерять голову именно того человека, связи которого позволят вам моментально достичь желаемого. А главное, вы ничем ему не обязаны за его протекцию. Это он сам пленился вами, сам предложил свои услуги, разгадав ваш намек. От этих радужных картин у вас сразу расправляются плечи, становится легко дышать, и вся грядущая жизнь представляется не тягостной борьбой за кусок хлеба, а восхитительным развлечением, увлекательной игрой, смысл которой — манипулировать окружающими людьми, влюбляя их в себя и тем самым заставляя действовать в собственных интересах. Конечный смысл этой 30-минутной медитации, проводимой исключительно в вечерние часы, — это полюбить самого себя в новом качестве, почувствовать, насколько приятнее ощущать себя очаровательным властелином над людьми и обстоятельствами, нежели смиренно ждать от них награды за пролитые семь потов.

Следствием вышеописанной медитации будут не только спокойный сон и ясные сновидения, но и самопроизвольное исполнение ваших мелких желаний на протяжении следующего дня. Причем на протяжении наступившего дня я не рекомендую вам стремиться вести себя так, как это было в вашей вечерней медитации. Будьте такими, какими были все предшествующее время. Но лишь до вечера. А вечером, перед сном, снова принимайтесь за работу — выстраивайте свое новое Я и получайте удовольствие от воображаемых перспектив.

Пройдет совсем немного времени, 2—3 недели, и вам покажется мало тех 30 минут перед сном, которые вы проводите в состоянии высшего уровня реализации собственного зодиакального знака. Вам захочется продлить это ощущение полета на все 24 часа в сутки. Тогда начинайте в реальной жизни вести себя так, как вы вели себя в собственных медитациях. Но здесь я должен предупредить читателей о некоторых законах природы, которые необходимо принимать в учет, дабы не разрушить с таким усердием возводимый доселе храм своего Я.

Эльза Григорьевна не вошла, а, пожалуй, вбежала ко мне со словами: «Сергей Николаевич, люди не только не слушают моих команд, а, напротив, воспринимают все сказанное мною в штыки!» Дело в том, что Эльза Григорьевна родилась 25 апреля, а значит, ее предназначение было безапелляционно указывать окружающим, что им следует делать и как жить. Я попросил женщину подробнее рассказать о произошедшем с ней казусе. «Сначала я, следуя вашему совету,— начала посетительница издалека, — стала перед сном представлять себя вождем людей, который освобождает последних от трудности принятия самостоятельных решений. Я раздавала им указы, естественно, такие, какие служили прежде всего достижению моих собственных целей. Мне было легко и приятно в эти минуты. Я просто упивалась сама собой! Когда я стала уверенно чувствовать себя в образе вождя, я, памятуя о ваших указаниях, предстала такой перед окружающими людьми. И вместо того, чтобы последние восторженно приняли меня в новом качестве, они стали говорить мне, что я ни с того ни с сего возомнила о себе невесть что, что я им была куда как приятнее такой, какой была раньше — скромной, а точнее, затюканной всеми. Иными словами, люди не признали во мне вождя, а стали активно стремиться вернуть меня на мое прежнее место, место человека, занимающегося доставкой корреспонденции». «А что это за люди?» — попросил уточнить я. «Это тот коллектив, в котором я работаю уже четыре года», — ответила Эльза Григорьевна.

«Вы помните такую библейскую истину: "Не ищи пророка в своем отечестве"? — спросил я собеседницу. Она утвердительно кивнула головой. «Так вот— являть себя в новом качестве можно лишь тем людям, которые никогда не лицеизрели вас в качестве прежнем», — пояснил я. «А если лицеизрели?» — поинтересовалась женщина. «А если лицеизрели, то все будет происходить именно так, как вы мне только что описывали», — последовал мой ответ.

Я сам проходил через подобную ситуацию. Причиной этому — астральное Я человека. Это Я занимает определенное место в пространстве. Когда складывается, например, трудовой коллектив, то астральные Я его членов как бы укладываются между собой и консервируются в таком положении на долгие годы. Когда же вы стали медитировать на себе как на вожде, то, естественно, ваше пространство в астрале увеличилось, ведь до того вы видели себя исключительно курьером. А теперь вы явились в прежний коллектив, но уже с новым, возросшим астральным Я, и сослуживцы немедленно почувствовали себя дискомфортно рядом с вами. Почему? Да потому, что астрал, образно говоря, «не резиновый», и увеличение вашего астрального Я неизбежно ведет к сужению астральных Я окружающих вас людей. Это вызывает у них дискомфорт. Поэтому сослуживцы и стремятся, как вы правильно заметили, поставить вас на прежнее место.

Я сам проходил через эту ситуацию. Придя после окончания института в одно из учреждений Аэрофлота, я был, как и все молодые специалисты, мальчиком на побегушках: колхозы, овощебазы, курьерская деятельность вместо научной и т. д. Но с началом кооперативного движения я создал фирму, позволившую в рамках деятельности своего научного отдела в Аэрофлоте зарабатывать вполне солидные деньги в дополнение к тем окладам, которые мы имели на своих рабочих местах. Казалось бы, сослуживцы должны были воспользоваться открывшейся им возможностью увеличить свои доходы. Ничего подобного! Они вскоре предложили мне уволиться из отдела. И когда я с удовольствием это сделал, сослуживцы продолжали работать за те гроши, которые платило им государство. Но так им было комфортнее жить.

Таковы парадоксальные законы природы.

Конечно, полученный опыт учит, что после обретения своего высшего Я не следует ждать, когда от тебя обновленного охотно избавятся твои вчерашние соратники. Нужно стремиться устраниться от них самому. Поэтому я рекомендую после освоения высшего уровня своего Я никогда не являться в таком виде пред очи тех, кто лицезрел вас на более низкой ступени развития. С этой минуты окружайте себя абсолютно новыми людьми, которые с первого момента общения воспримут вас сильной, независимой, а главное, удачливой личностью. Они и только они охотно пойдут за вами всюду, куда бы вы их ни повели. Только с ними вас ждут победы!».

«А как быть с теми, другими, кто знал тебя всяким и в детстве и в молодости? — спросила Эльза Григорьевна. — Неужели изъять их из своей жизни навсегда?» — «Ни в коем случае, — ответил я, — оставьте этих людей для теплых встреч однокашников где-нибудь на даче или в санатории. Но не

вершите с ними большие дела. Ведь именно так ведет себя с друзьями юности первый президент России Борис Николаевич Ельцин».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ПЕРВОЙ ЧАСТИ

Итак, я только что привел некоторые черты характера и способы поведения, которые приносят дополнительную энергию человеку в зависимости от того, под каким зодиакальным знаком он родился. Читатели, наверное, хотят задать вопрос, почему вышеприведенные черты несут в себе скорее признаки порока, нежели добродетели? Да и почему сама первая часть повествования носит вызывающее название «Твои друзья — твои пороки»? Чтобы дать аргументированный ответ на правомерно поставленные вопросы, следует внимательно разобраться, чем является на самом деле то, что мы привычно называем *добродетелью*.

ЛЮДСКАЯ ДОБРОДЕТЕЛЬ — ЭТО НЕ ЧТО ИНОЕ, КАК ПОВТОРЕНИЕ КОНКРЕТНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ ТЕХ СПОСОБОВ ПОВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ МЕСТО В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ У ОКРУЖАЮЩИХ ЕГО ЛЮДЕЙ.

ПОРОК — ЭТО ВСЕГО-НАВСЕГО ОТСТУПЛЕНИЕ ОТ ЭТИХ ПРАВИЛ.

Но люди, которые сегодня окружают каждого из нас, в большинстве своем не имеют ни малейшего представления о том, как надо себя вести, чтобы зарабатывать деньги в условиях свободного рынка. У них просто не было подобного опыта. Поэтому следование их истинам, соблюдение их норм поведения неизбежно приведет любого коммерсанта к финансовому краху.

Вот и получается, что в настоящий момент каждый россиянин, принявший решение самостоятельно зарабатывать на хлеб насущный, получает в лице свода общественных норм, именуемых добродетелью, коварных и безжалостных врагов. Вот хочешь не хочешь, а получается, что сегодня ТВОИ ДРУЗЬЯ — ЭТО ТВОИ ПОРОКИ.

Часть II

ТВОЕ МЕСТО В ЖИЗНИ

Итак, мы выяснили, кому из нас, каким образом можно пробудить к жизни тот поток энергии, который, будучи примененным в деле, способен гарантировать человеку осуществление его самых сокровенных желаний. Однако существует одна оговорка: эта всепокрушающая сила действует лишь для решения тех задач, которые предопределены человеку в его нынешней жизни. Допустим, если задача человека в этой жизни стать художником, то, используя вышеописанную энергию, он и впрямь преодолеет все препятствия на пути к своему предназначению. Но если человек, которому предназначено стать служителем Мельпомены, почему-то захочет стать, например, владельцем завода по переработке мусора, то никакие скрытые энергии ему не помогут достичь желаемого. Древние славяне считали, что *во взаимоотношения человек и его Доля не способен вмешаться даже Бог*, а не то что личная воля человека, пусть даже вооруженного сверхсилой. Поэтому УСПЕХ ОЖИДАЕТ НАС ЛИШЬ В СЛУЧАЕ СОЧЕТАНИЯ ДВУХ ФАКТОРОВ: НАЛИЧИЯ ЭНЕРГИИ, СНИСХОДЯЩЕЙ НА ЧЕЛОВЕКА НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЕГО ЗОДИАКАЛЬНОГО ЗНАКА, И УМЕНИЯ НАПРАВИТЬ ЭТУ ЭНЕРГИЮ НА ТУ ЦЕЛЬ, КОТОРУЮ САМОЙ СУДЬБОЙ ТЕБЕ ПРЕДОПРЕДЕЛЕНО ДОСТИЧЬ.

То, что человек произошел от обезьяны, не вызывает сомнения. Уж больно неохотно мы стремимся прочесть свой и только свой путь в этой жизни. Уж больно часто ищем свое счастье в подражании кому ни попадя. Иными словами, мы обезьянничаем, вместо того чтобы утверждать в этом мире самого себя.

Надо усвоить простую мысль: наши старания приведут к успеху (особенно коммерческому), когда они направлены на решение задач, предназначенных нам свыше. Каковы эти задачи, едва ли не каждый человек способен определить сам, если внимательно прислушается к себе и перестанет подражать тем из окружающих, кто уже чего-то достиг. Но если такой выбор собственного пути по какой-то причине затруднителен, то его можно вычислить. Для этого НАДО ВСЕГО ЛИШЬ ОПРЕДЕЛИТЬ, НА КАКОЙ РЕИНКАРНАЦИОННОЙ СТУПЕНИ НАХОДИТСЯ ДУША ЧЕЛОВЕКА В ЕГО НАСТОЯЩЕМ РОЖДЕНИИ. ВЕДЬ КАЖДОЙ РЕИНКАРНАЦИОННОЙ СТУПЕНИ ПРИСУЩИ СВОИ СТРОГО ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ И СТРОГО ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. РЕШЕНИЮ ТОЛЬКО ЭТИХ ЗАДАЧ БУДЕТ СОПУТСТВОВАТЬ УДАЧА, ТОЛЬКО ЭТИ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИНЕСУТ УСТОЙЧИВУЮ ПРИБЫЛЬ.

Я видел уборщиц, которые содержали за свой счет помощников депутатов Государственной Думы (да на каком уровне!), видел и зубного врача-протезиста, для которого ежедневной проблемой было, как добраться домой, так как денег на метро у него не было. Так что дело не в имеющейся профессии, а в ее соответствии целям и задачам человека в его настоящем воплощении.

Наиболее распространенная в наши дни христианская идеология не дает ответа на вопрос, кем работать мне тогда, чем заниматься? Куда более действенные советы можно найти в разрозненных дохристианских учениях, некогда имевших широкое распространение на территории нашей родины. Пользуясь самыми различными историческими и фольклорными источниками, я предпринял попытку создать единую картину мироздания, используя которую можно успешно находить свой собственный путь к большим деньгам. Вот как выглядит эта картина.

У каждого человека существует своя Звезда. С этой Звезды его душа пришла на Землю, на эту Звезду она вернется, выполнив свое земное предназначение. А теперь о том, что такое «земное предназначение».

Звезда (это не обязательно небесная твердь, это просто некий особый мир) имеет интересы на Земле (возможно, еще где-то), и эти интересы стремится отстаивать. С этой целью человеческая душа посылается со Звезды на Землю с конкретной программой поступков, необходимых для совершения на различных этапах своей земной жизни. Эта программа называется Судьба. У древних славян — Доля. Если человек совершает весь перечень предначертанных ему поступков, не берясь судить о том, добрые они или злые, — хорошо. Если часть поступков осталась не совершенной, — плохо, потому что их должны будут вместо него совершить его потомки, но не все, а лишь представители его родовой ветви, что усложнит их жизнь, мешая реализации собственной Доли. Но так или иначе, человеческая душа, завершив свою жизнь на нашей планете, не возвращается немедленно на свою Звезду, она ждет своего следующего воплощения в земном облики. Всего душа проходит от пяти до семи таких воплощений.

Надо отметить, что душа обретает свое воплощение вновь только в рамках родственных связей. На Руси существовал такой обряд: дедушка перед кончиной призывал к себе старшую внучку от старшего сына и напутствовал ее: «Удачно выйди замуж, дом твой должен быть полной чашей, в нем должны царить совет да любовь, ведь мне предстоит у тебя родиться». Другой обычай называть ребенка именем почивших бабушки или дедушки — отголосок верования в то, что душа этого родственника возвращается на Землю вновь, но уже в облики нового, только что появившегося на свет представителя того же рода.

Когда каждый из представителей рода совершит отведенное ему число обязательных воплощений, как-то: «умножитель», «профессионал», «популяризатор», «духовник», «усекатель», а возможно, еще два необязательных: «родоначальник» и «разгонщик» — род прекращает свое существование. Известна красивая славянская легенда о том, что души уходят с Земли обратно по Млечному Пути на свою Звезду. Тех из них, кого отведенная Доля заставила совершить много тяжелых поступков, сопровождает большая черная собака, дабы душа, ужаснувшись своими деяниями, не оступилась и не упала обратно на Землю. На Звезду душа возвращается Царем. Вероятно, под понятием «Царь» древние славяне в данном случае подразумевали Бога Отца. По крайней мере, функции души,

успешно сдавшей экзамены на Земле, во многом совпадают в их верованиях с теми деяниями, которые совершал в Ветхом Завете Бог Отец, — создание новых миров в соответствии с собственным творческим видением.

Итак, исходя из вышеизложенной модели построения мира материальное благополучие каждого из нас является в первую очередь следствием правильного определения той формы воплощения или реинкарнационной ступени, на которой он находится в текущей жизни. Исходя из этой ступени, его Звезда требует от него определенных шагов, а значит, поддерживает эти шаги материально. **ТАК ВОЗНИКАЮТ ДЕНЬГИ.**

Глава 1

ОТЦОВСКАЯ ВЕТВЬ

«ЛЮБВИ И БОГАТСТВУ ПОКРОВИТЕЛЬСТВУЮТ ДУШИ УМЕРШИХ РОДСТВЕННИКОВ» — так считали наши предки. Почему — объяснить несложно. Ведь если душа умершего готовится к новому воплощению, она прежде всего заинтересована в том, чтобы более полно реализовать ту долю, которая ей отведена в предстоящей жизни. А для этого прежде всего нужна подходящая «стартовая площадка». «Стартовой площадкой» для человеческой жизни является **СЕМЬЯ**. Именно в семье человек набирает необходимый ресурс для того, чтобы впоследствии воплотить в делах замысел своей Звезды, **то есть САМОРЕАЛИЗОВАТЬСЯ**.

Что нужно ребенку в семье? Во-первых, **благоприятный духовный климат**, а во-вторых, **достаточная материальная база**. Ведь если ребенку впоследствии предстоит стать, например, художником, то в доме в достатке должны быть карандаши, краски, альбомы для рисования, а они стоят денег. Поэтому души, готовящиеся к воплощению в земной оболочке, не только сводят пары, впоследствии создающие семью, но и помогают им иметь необходимый материальный достаток. Правда, не всегда все происходит гладко.

Когда я активно занимался вопросами совместимости супружеских пар, то обратил внимание на то, что 90 процентов женщин, неспособных создать семью, — это **старшие дочери, причем из неполных семей**, то есть те первенцы-девочки, которые росли без отца. Когда я стал заниматься вопросами бизнеса, то столкнулся с тем, **что пробуксовывание в делах без видимой причины — это особенность тех людей, которые родились первыми и воспитывались без отца**. Почему?

Ответ несложный. Мать такого ребенка после разрыва с его отцом, как правило, относится резко отрицательно не только к этому мужчине, но и к его родне. В этом духе она воспитывает и ребенка. Плюс сам ребенок видит перед собой исключительно мать и ее родителей, которые помогают в воспитании. Невольно он считает себя продолжением материнской родовой ветви. А это не так. Первый ребенок — продолжатель отцовской родовой ветви.

Но если у ребенка духовная связь с отцом и его семьей не существует, то души предков этой ветви отказывают ему в поддержке. У старших дочерей это выражается в том, что они хронически не могут создать семью, а главное, **не могут родить второго ребенка — продолжателя**

собственной ветви этой женщины, а в конечном итоге продолжателя ветви ее рода по отцу.

Души, принадлежащие к отцовскому роду, попросту не хотят появляться на свет у женщины, антагонистически к ним настроенной.

Мужчина, а тем более старший сын, по своему природному предназначению добытчик. Именно он приносит деньги в дом, именно он создает материальную базу для жизненного старта тех душ, которые выбрали его себе в отцы. *Но если старший сын с детских лет находился в конфликте с семьей собственного отца, либо вообще не знал ее, то, во-первых, души по его мужской ветви также не хотят у него рождаться (в этом случае он стремится жениться либо на женщине с ребенком, тогда совместный ребенок будет представителем ветви своей матери, либо оставляет потомство от женщины, которая заведомо сильнее его и физически и духовно, — в этом случае совместный ребенок также идет в материнскую ветвь). Во-вторых, такой старший сын всегда будет добывать деньги, что называется, потом и кровью, ему не будет сопутствовать везение, капитал не только не будет преумножаться, но часто с трудом заработанные деньги будут уходить сквозь пальцы. Нечто подобное может происходить и со старшими дочерьми, решившими заняться предпринимательской деятельностью, в том случае, если они не чувствуют духовной связи между собой и родом того мужчины, который причастен к их появлению на свет.*

Что надо сделать для того, чтобы выправить ситуацию? Естественно, что ПЕРВЕНЦУ НАДО ВОССТАНОВИТЬ ДУХОВНУЮ СВЯЗЬ С РОДОМ СВОЕГО ОТЦА. Я приведу старинную славянскую методику (естественно, дохристианскую), которая применялась два раза в году на такие праздники, как «осенние деды» (Дмитриевская суббота по православному календарю) и «весенние деды» (сегодня соответствует православной Пасхе). Это ритуальное действо называлось «греть деда».

В жарко протопленном помещении (бане, доме) накрывался стол. На столе присутствовали кушанья, которыми, согласно семейным преданиям, любили баловать себя усопшие, а также прочая снедь. Выставлялись спиртные напитки, но в таком количестве, чтобы, с одной стороны, «развязать языки» тем, кто восседает за столом, а с другой стороны, не дать им быстро и сильно захмелеть. Для почивших членов семьи также ставились на стол приборы, клалась еда, наливалось питье. А дальше присутствовавшие за столом начинали вспоминать тех членов семьи, которых уже нет среди них. Вспоминать полагалось непременно добрым словом. Считалось, чем дольше продлишь подобную трапезу, скрашенную воспоминаниями об умерших, тем охотнее они станут помогать тебе в твоих земных делах. Объяснялось это тем, что души умерших моментально устремляются туда, где их вспоминают живые, и отлетают обратно, как только воспоминания заканчиваются. Если место, куда слетелись души, хорошо протоплено и души задержались там надолго, то они запасаются как теплом помещения, так и теплом людских сердец (поэтому воспоминания должны быть добрыми). Чем дольше задержались души, тем больше тепла

они вобрали, тем большей энергией стали обладать. Этой энергии хватит теперь как на решение собственных проблем этих душ, так и на преодоление тех трудностей, которые имеют в земной жизни их ближайшие родственники. После свершения ритуала «греть деда» можно просить почившего предка о помощи, и он обязательно сделает это.

Правда, души умерших родственников вступают в контакт с живыми не всегда, даже после свершения последними обряда «греть деда». Сильная обида, нанесенная еще при жизни, а также недостаточная искренность при произнесении за столом добрых слов и прочие претензии могут стать причиной того, что душа умершего откажется помогать своей ныне живой родне. Для того чтобы выяснить, как в итоге настроена эта душа по отношению к тем, кто ее поминал, те приборы с едой, которые предназначались умершим, по окончании застолья выносят на улицу и оставляют там до утра. На следующий день участники трапезы проверяют наличие выставленной еды. Если прибор пуст (птицы, бродячие собаки и прочие обитатели улицы не погнушались лакомством), душа на контакт пошла, а значит, можно рассчитывать на ее помощь. Если еда осталась нетронутой, душа контактировать не хочет, рассчитывать на ее помощь бессмысленно. В этом случае следует идти на кладбище и разговаривать с усопшим на его могиле, пытаясь узнать причину его отторжения участвовать в жизни своей родни.

Конечно, нет никакой необходимости ждать Пасхи или Дмитриевской субботы для того, чтобы заручиться поддержкой своей почившей родни, особенно если нужно совершить прорыв в предпринимательской деятельности. Это следует делать немедленно. Для старшего ребенка, выросшего в неполной семье (или для человека, у которого по другой причине нарушена духовная связь с отцом и его предками), следует восстановить в памяти образ отца (если следов в памяти не существует, образ необходимо воссоздать по фотографиям или воспоминаниям окружающих). Восстановив образ, накрыть стол, подобрать таких сотрапезников, с которыми можно несколько часов говорить об отце и его родне, не рискуя вызвать ни злобы, ни раздражения.

У Ивана регулярно разворовывали все нажитое. Причем происходило это по одной и той же схеме. Иван женился, потом и кровью сколачивал капитал (деньги всегда давались ему с трудом), одевал жену, обставлял квартиру, как вдруг в один прекрасный момент, вернувшись домой, находил там пустые шкафы и записку от супруги: «Совместную жизнь считаю бессмысленной». У молодого мужчины опускались руки, но он собирал волю в кулак, вновь создавал семью, вновь в поте лица зарабатывал все необходимое для жизни... и вновь находил в опустошенной квартире записку того же содержания. Так повторилось четыре раза. Тогда Иван обратился ко мне.

Мое внимание привлекло то обстоятельство, что у мужчины отсутствовала «родовая поддержка». Его рассказ подтвердил мой диагноз: он был старшим сыном и при этом своего отца никогда не видел. Мать

воспитывала его одна. Отец Ивана в настоящий момент был жив, проживал в другом городе. Родителей же отца в живых уже не было. Необходимо было наладить духовную связь с отцовской веткой, ведь именно к ней принадлежал сам Иван как старший сын, именно души предков по отцу должны были повторно воплотиться в его детей, именно они должны были способствовать его материальному благополучию. Я попросил Ивана встретиться с отцом, и, каков бы ни был результат встречи, во-первых, сохранить в памяти хоть один фрагмент образа этого человека, который пришелся ему по душе, а во-вторых, расспросить отца о своих более далеких предках, чтобы составить о них хотя бы поверхностное представление.

Встреча у Ивана с отцом оказалась скомканной. У отца давно была другая семья, да и воспоминание о матери своего первенца были для него не из приятных. Так поговорили о том о сем на троллейбусной остановке и разошлись. Но мое задание Иван выполнил, поэтому можно было переходить к главному ритуалу, то есть «греть деда». В теплой комнате Иван накрыл стол, позвал своего приятеля, друзья в меру выпили, и мой пациент стал рассказывать другу о том, как он на днях встречался со своим отцом, какой это замечательный человек, какими замечательными были его дед и бабушка по отцовской ветви и т. п. На столе, конечно же, находились приборы с едой для всех усопших. Так продолжалось несколько часов. Затем приятель ушел, а Иван, вызвавшись его проводить, заодно выставил приборы с едой на улицу за гаражи, где всегда обитало множество бездомных собак. Утром он пошел проверить, цела пища или нет. Велико же было его удивление, когда с одной тарелки было съедено все, а другая осталась нетронутой. «С тарелки деда все съели, а вот с тарелки бабушки — ничего. А ведь клал на обе одно и то же», — удивленно рассказывал он. Я спросил, а каким по счету ребенком в семье был его отец? Иван ответил: «Тоже первым». — «Тогда ничего удивительного нет в том, что душа деда пошла с вами на контакт, а душа бабушки нет, пояснил я, ведь ваш отец — продолжатель родовой ветви собственного отца, так как родился первым. Значит, звеньями одной родовой цепи являетесь вы, ваш отец и ваш дед. А ваша бабушка — это уже другая ветвь. Поэтому душа деда будет вас поддерживать, а душа бабушки — нет». Я посоветовал Ивану впредь почаще вспоминать отца, деда для того, чтобы ощутить себя их продолжением, поминать их по вышеприведенной методике (существует еще ряд специальных приемов, описать которые не позволяет объем данной книги). Вскоре у мужчины наметились перемены в делах: он стал легко зарабатывать деньги, выигрывать их в казино (чего не случалось раньше), женился, в считанные месяцы обставил дом, и пока еще не обнаружил пустой собственную квартиру, как это бывало раньше. «Внутреннее чутье мне подсказывает, что и не обнаружу, — комментировал Иван, — у меня ощущение, что теперь я не один, меня кто-то поддерживает и в личной жизни, и в коммерческих делах».

Такое ощущение мы называем «поддержкой предков».

ВЫВОД: ЕСЛИ ВЫ СТАРШИЙ РЕБЕНОК И У ВАС
ОТСУТСТВУЕТ ДУХОВНАЯ СВЯЗЬ С ВАШИМ ОТЦОМ И ХОТЯ БЫ
ОДНИМ ИЗ ЕГО РОДИТЕЛЕЙ, ВОССТАНОВИТЕ ЭТУ СВЯЗЬ.
РЕЗУЛЬТАТОМ СТАНЕТ УЛУЧШЕНИЕ ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ И УСПЕХ В
БИЗНЕСЕ.

Глава 2

МАТЕРИНСКАЯ ВЕТВЬ

ТОТ, КТО РОДИЛСЯ ВТОРЫМ РЕБЕНКОМ ОТ ОДНИХ И ТЕХ ЖЕ РОДИТЕЛЕЙ, ЯВЛЯЕТСЯ ПРОДОЛЖАТЕЛЕМ РОДОВОЙ ВЕТВИ СВОЕЙ МАТЕРИ, ТО ЕСТЬ В НЕМ САМОМ ЖИВЕТ ДУША ОДНОГО ИЗ ПРЕДКОВ ПО ЖЕНСКОЙ ЛИНИИ, А В ЕГО ДЕТЯХ НАЙДУТ СВОЕ ПОВТОРНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ ДУШИ БЛИЖАЙШИХ ПРЕДКОВ ВСЕ ТОЙ ЖЕ МАТЕРИ. НО МАТЬ (ЖЕНЩИНА) — ХРАНИТЕЛЬНИЦА ОЧАГА, ТАКОВА ЕЕ ПРИРОДНАЯ ФУНКЦИЯ. ОТПЕЧАТОК ЭТОЙ ФУНКЦИИ ВСЕГДА БУДЕТ НАКЛАДЫВАТЬСЯ НА ЖИЗНЬ ТОГО ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ПОЯВИЛСЯ НА СВЕТ ВТОРЫМ ПО СЧЕТУ РЕБЕНКОМ.

Алевтина приехала в Москву из далекого Хабаровска, приехала, чтобы стать бизнес-леди. На каргу было поставлено все, в том числе и личная жизнь. Молодая женщина не обращала внимания на мужчин, она делала деньги, вернее, пыталась их делать, потому что, каких бы титанических усилий она ни прикладывала, презренный металл упорно не хотел идти к ней в руки. Алевтина устраивалась работать в фирму — фирма рассыпалась. Женщина покупала акции — они немедленно падали в цене. Несчастливая бизнесменка на что только не грешила: и на собственную неудачливость, и даже на родовое проклятие. Все оказалось значительно проще.

Когда Алевтина обратилась ко мне, я поинтересовался ее родословной. Оказалось, что Аля является вторым ребенком у своих родителей. Я посоветовал женщине сначала выйти замуж, а уже потом серьезно заняться коммерческой деятельностью. Удивлению хабаровчанки не было предела. «Сергей Николаевич! — воскликнула она, — я ведь умышленно свела на нет свою личную жизнь для того, чтобы всю себя сосредоточить на бизнесе». — «Это неправильный шаг, — парировал я. — Доля второго ребенка имеет такую особенность: сначала следует создать дом, а уж затем в него хлынут деньги».

Алевтина последовала моему совету и полностью посвятила себя поиску такого человека, с которым охотно бы связала свою жизнь. Вскоре подходящий мужчина и впрямь нашелся. «С тех пор, — рассказывала впоследствии Алевтина, — дела в бизнесе пошли как по маслу».

Вообще-то, вышеприведенный случай до некоторой степени не характерен для тех женщин, кто появился на свет вторым по счету ребенком. **МАТЕРИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ЧАЩЕ ПРИХОДИТ К НИМ ТОГДА, КОГДА ОНИ САМИ ДАДУТ ЖИЗНЬ ДВОИМ ДЕТЯМ.**

Мария вышла замуж за гражданина Ливана, родила ребенка и рассчитывала обрести обеспеченную жизнь вдали от родины. Не тут-то было. Согласно законам Ливана, брак, заключенный в подмосковном

ЗАГСе, юридической силы не имеет. Законный брак — тот, который заключен в мечети. Муж Марии, закончив учебу в России, отбыл к себе на родину один. Первые полгода звонил, писал письма, а потом перестал. Молодая женщина осталась с ребенком одна, без всяких средств к существованию. Она хотела повторно выйти замуж, но женихов не находилось. Она вступила в дилерскую сеть, но деньги обходили ее стороной. Женщина чувствовала, что чем больше она прилагает усилий к тому, чтобы обрести материальное благополучие, тем настойчивей это благополучие ускользает из рук. Она решила посоветоваться на этот счет со мной.

Мария была вторым ребенком в семье, поэтому я посоветовал ей сделать очень рискованный ход: родить от своего ливанского мужа еще одного ребенка. Этот ребенок станет продолжением ее родовой ветви, и тогда души почивших предков по материнской линии станут заботиться о его материальном благополучии, что позитивно отразится на доходах его матери, то есть Марии. Я боялся, что женщина отвергнет предложение, но, к моему удивлению и радости, Мария сказала, что где-то в глубине души сама чувствовала, что это необходимо сделать и даже видела соответствующие сны.

Теперь, когда из уст постороннего человека она услышала подтверждение своим предчувствиям, Мария немедленно стала приводить в жизнь этот план. Она написала в Ливан письмо, где сообщила мужу, что для него в России есть работа с баснословными заработками. Конечно, последнее было выдумкой, но тем не менее мужчина приехал немедленно. Ливанец не хотел лишь материально обеспечивать свою русскую жену, но был не против предаваться с ней любовным утехам. За десять дней, которые он провел в России, Мария успела забеременеть.

Велико же было ее удивление тем переменам, которые стали происходить в ее жизни с того момента, когда она во второй раз почувствовала под сердцем ребенка. Она как-то неожиданно устроилась на работу продавщицей в супермаркет, а уже через два месяца ей предложили должность заместителя директора. Но на этом ее восхождение по карьерной лестнице не закончилось. Как-то, перелистывая старую записную книжку, она наткнулась на телефон своего одноклассника, вспомнила, будто слышала про него, что тот занимает высокий пост в системе Газпрома. Позвонила и немедленно получила приглашение на работу с окладом, который втрое превышал ее заработки в супермаркете. Сейчас двоих детей Марии воспитывают ее родители. Она же, по ее собственному выражению, «только успевает грести деньги лопатой».

ВЫВОД: ЕСЛИ ВЫ ПОЯВИЛИСЬ НА СВЕТ ВТОРЫМ ПО СЧЕТУ РЕБЕНКОМ, ТО ПРЕЖДЕ ЧЕМ СЕРЬЕЗНО, А ГЛАВНОЕ, УДАЧНО ЗАНЯТЬСЯ БИЗНЕСОМ, ВАМ СЛЕДУЕТ ОБУСТРОИТЬ СВОЮ ЛИЧНУЮ ЖИЗНЬ. ЖЕНЩИНЕ ЖЕ ПОРОЙ НЕОБХОДИМО ДЛЯ ЭТОГО САМОЙ РОДИТЬ ДВОИХ ДЕТЕЙ.

Глава 3

МЫТАРСТВА ПОЛУКРОВОК

Ольга Львовна была уже немолодой женщиной, когда обстоятельства заставили ее заняться предпринимательской деятельностью. До этого момента в ее жизни царили покой и порядок: крепкая семья, двое детей. Но стоило женщине заняться бизнесом, причем не одной, а совместно с супругом, как жизнь превратилась в сплошной кошмар. Создали совместно с другой семейной парой фирму. Только ее раскрутили, как возник конфликт из-за денег. Противоборствующая сторона немедленно обратилась к услугам бандитов. Ольга Львовна в свою очередь попыталась искать защиты у правоохранительных органов, но те за свои услуги запросили с нее еще больше, чем требовали бандиты. Супругам пришлось скрываться. Но теперь в надежде получить свой кусок их искали и уголовники, и милиция. Пытаясь обрести хоть какую-то защиту от рэкета, Ольга Львовна обратилась к своему бывшему однокурснику, который работал в ФСБ. Тот обещал помочь. Обещал поговорить с милицейским начальством и преступными авторитетами на предмет того, чтобы супругов оставили в покое. Разговор закончился тем, что офицеру ФСБ предложили войти в долю, и он неожиданно сам приехал к Ольге Львовне в сопровождении вооруженных людей в камуфляжной форме и стал требовать денег. Супруги попросили отсрочки платежа и скрылись. Но они понимали, что теперь их рано или поздно найдут. Муж и жена приехали ко мне.

Я спросил супруга Ольги Львовны, кто является инициатором их семейного бизнеса. Мужчина уважительно посмотрел на жену. Тогда я стал изучать родословную Ольги Львовны. Она была старшей дочерью в семье. Отец ее был евреем. Но его она совсем не помнила, потому что мать, русская по национальности, повторно вышла замуж, когда девочке не было и трех лет. Олю воспитывал отчим, которого она и считала своим отцом. По национальности отчим тоже был русский. Таким образом, девочка была воспитана в славянских традициях. Возможно, Ольга Львовна и вовсе забыла бы, что в ее жилах кроме русской течет еще и еврейская кровь, если бы судьба не заставила ее заняться бизнесом.

Что греха таить, но у каждой крупной нации свой характер взаимоотношений с миром денег. Русские люди ведут бизнес размахисто, много тратят, готовы прийти на выручку едва ли не первому встречному, в каждом деловом партнере обязательно видят друга. Евреи, наоборот, стараются избегать больших трат, они осторожны в выборе деловых партнеров, редко доверяют им на все сто процентов, из беды выручают либо людей своего круга, либо тех, кто впоследствии может оказаться полезным. Короче говоря, евреи ведут бизнес основательно, русские — безалаберно, но самое интересное, что везет и тем и другим. Правда, в том случае, если

каждый придерживается своего метода взаимоотношений с деньгами. А вот если наоборот...

Словом, Ольга Львовна, будучи звеном в родовой цепи своего отца, принадлежавшего к еврейской нации, вела бизнес так, как делают русские люди: доверчиво, размашисто, куртуазно. Результат не заставил себя долго ждать. Полное фиаско.

Я посоветовал предпринимательнице изменить свое отношение к ведению коммерческих дел с существующего на то, которое присуще представителям ее отцовской ветви. Женщина стала вести дела, не давая волю своим чувствам, не очень-то доверяя чужим словам, не распространяясь о собственных доходах и не поверяя никому своих планов, а главное, не соря деньгами. Буквально через несколько недель после такого перерождения рэкетирьи, как по команде, оставили ее в покое, а деньги, что называется, стали прилипать к рукам.

ВЫВОД: ЕСЛИ В ВАШИХ ЖИЛАХ ТЕЧЕТ ДВЕ И БОЛЕЕ КРОВЕЙ, ТО СВОЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЕ С МИРОМ ДЕНЕГ СЛЕДУЕТ ВЫСТРАИВАТЬ ПО СХЕМЕ, ПРИСУЩЕЙ ТОЙ НАЦИИ, К КОТОРОЙ ПРИНАДЛЕЖИТ ВАШ ОТЕЦ (ЕСЛИ ВЫ — ПЕРВЕНЕЦ), ИЛИ ТОМУ НАРОДУ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ ВАША МАТЬ (ЕСЛИ ВЫ ВТОРОЙ ПО СЧЕТУ РЕБЕНОК).

Фанир был наполовину татарин, как и его старший брат Хафис. Мать его была русской, но ее он едва помнил, потому что она рано умерла. Обоих мальчиков воспитывали дедушка с бабушкой по отцу. Детство и юность Фанира проходили исключительно в татарской среде. Так случилось, что со временем молодой человек стал в фирме начальником с большим окладом. Но именно с этого момента начался у Фанира разлад с коллективом. Подчиненные не просто его ненавидели, они старались выжить его с предприятия. Его закрывали в кабинете, прокалывали шины у автомобиля, уничтожали документы с его стола, а на их месте он находил письма с угрозами. Фанир стал всерьез задумываться об уходе с работы. Пришел посоветоваться ко мне.

Я знал, что у татар свое отношение к делу. Становясь начальниками, они скрупулезно требовательны, с подчиненными держат дистанцию, редко прощают чужие огрехи, скупы на похвалы. Работоспособные и аскетичные сами, они требуют от сотрудников полной самоотдачи и самоограничений. Обычно фирма или ее звено под руководством такого начальника достигает многого. Но это в том случае, если человек, использующий подобный стиль руководства, и впрямь принадлежит к родовой ветви, национальная принадлежность которой — татары. Старший брат Фанира Хафис был именно таким руководителем. Но, как гласит пословица: «Не в свои сани не садись». Фанир был вторым ребенком в семье, а значит, принадлежал к родовой ветви матери, а она была русской. У русских, как я уже говорил, свои взаимоотношения с деньгами, свои методы восхождения по карьерной лестнице. Это — запанибратские отношения с сотрудниками, отсутствие жесткой дисциплины в коллективе, ставка не столько на работоспособность,

сколько на знаменитое русское «авось», сердечные похвалы в адрес подчиненных сменяются грубым одергиванием, а затем опять похвалой, а главное, ни то ни другое ровным счетом ничего не значат, это просто стиль общения руководителя с коллективом. Я посоветовал Фаниру не подражать старшему брату, а взять на вооружение именно этот стиль. Ненависть подчиненных к своему начальнику мгновенно переросла в любовь, а фирма и впрямь стала добиваться куда больших успехов, причем не за счет усердия сотрудников, а благодаря авантюристичности начинаний и элементарному везению, то есть за счет русского «авось».

Глава 4

ПРОБЛЕМЫ БЛИЗНЕЦОВ

Часто мне задают такой вопрос, как считать родовую принадлежность детей-близнецов. Неужели тот, кто появился из утробы матери первым, является старшим, то есть представителем отцовской ветви, а тот, кто «опоздал» хоть на 5—10 минут, уже станет представителем рода матери? Конечно же, это не так. **ОБА БЛИЗНЕЦА ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ОТЦОВСКОГО РОДА, ЕСЛИ ПРОИЗОШЛИ НА СВЕТ ПЕРВЫМИ У ДАННОЙ СУПРУЖЕСКОЙ ПАРЫ, И ОБА ПРИНАДЛЕЖАТ РОДУ МАТЕРИ, ЕСЛИ У ДАННОЙ ПАРЫ ДО НИХ УЖЕ БЫЛ РЕБЕНОК.** Но именно эта особенность близнецов и является причиной их дальнейших злоклучений.

Еще в старину было замечено, что *одному из близнецов достается все счастье, другому — все горе.* Еще в старину люди знали, что та сестра-близняшка, которая выйдет замуж первой, будет в браке счастлива за двоих, а второй сестре достанется в браке тоже за двоих, но только слезы и страдания. Что касается предпринимательской деятельности, то здесь у близнецов складывается следующая картина.

Фаина обратилась ко мне по поводу своей сестры- двойняшки Раисы. У последней катастрофически не складывалась личная жизнь. Это раздражало женщину, и она часто срывала зло на домашних, в том числе и на Фаине. Посетительница спрашивала, в чем причина неудач сестры на личном фронте и нельзя ли как-то изменить ее жизнь в лучшую сторону. Чтобы определить причину неудач Раисы, достаточно было внимательно взглянуть на сидевшую передо мной ее сестру- двойняшку. Фаина просто светила от счастья, безымянный палец левой руки украшало обручальное кольцо. Женщина была обручена. Я объяснил собеседнице, что именно она перетянула на себя все женское счастье, отведенное обеим сестрам. Фаина подтвердила мои слова: «Да, у меня на личном фронте как с девятого класса задалось, так и везет по сей день: если кто-то мне нравился из мужчин, он всегда отвечал взаимностью, только окончится один роман, как тут же возникает другой, и т. д. У Раи же все было наоборот: ей нравился обязательно тот, кто на нее не обращал внимания, напором ее добивались лишь те мужчины, которые ей были противны. Правда, тут же Фаина оговорила, что, наверное, многие мужчины видят в ее сестре лишь денежный мешок. Ведь с первых шагов трудовой деятельности Раиса много зарабатывала, чего Фаина не может сказать о себе».

Это был широко распространенный случай. Как известно, любовь и деньги относятся к стихии Плодородия. У сестер-близнецов и братьев-близнецов разделение этих двух составляющих происходит по радикальному принципу: один удачлив в любви и неудачлив в

бизнесе, но зато другой, наоборот, имеет много денег, но постоянно испытывает трудности в личной жизни. **ЧТОБЫ УСТРАНИТЬ ЭТИ ДИСПРОПОРЦИИ, НАДО СДЕЛАТЬ БЛИЗНЕЦОВ НЕЗАВИСИМЫМИ ДРУГ ОТ ДРУГА.**

В старину для этой цели использовался следующий ритуал. В день свадьбы одной из сестер-близнецов вторая сестра обязательно оставалась дома (не шла на торжество) и занималась тем, что разрубала на пороге своего дома крупную монету, причем непременно на две половинки. Это физическое усилие настраивало на внутренний отрыв от того человека, с которым тесно прожил годы. Одну из половинок монеты оставшаяся дома сестра посылала вместо себя на свадьбу, вторую половину оставляла у себя. Обе сестры хранили половинки монеты в личных вещах. С этого момента жизнь каждой из них текла независимо друг от друга: каждой перепадала частица счастья и частица горя, когда речь шла о любви, каждой доводилось и испускаться в роскоши, и заглянуть в бездну, называемую нищетой.

Я рассказал все вышеизложенное Фаине и попросил ее передать своей сестре, во-первых, о необходимости отсутствовать на грядущей свадьбе, а во-вторых, о том, как надо поступить с монетой. (Для сестер, уже вступивших в брак, механика разрыва энергополя — тема индивидуальной консультации.) Фаина появилась у меня вновь примерно через полтора года. Она рассказала, что Рая, ее сестра, в точности выполнила все мои предписания, и в результате к ней в жизнь пришла настоящая любовь. Сейчас она тоже замужем. Другое дело, что заработки Раисы заметно снизились. Зато у самой Фаины, наоборот, коммерческая деятельность пошла успешно, но отношения с любимым мужчиной стали не такими безоблачными, какими были до свадьбы. Посетительницу интересовало, как долго следует хранить половинки монеты.

Я объяснил, что отдельно половинки монеты хранятся у сестер до того момента, пока одна из них не отойдет в мир иной. Тогда половинки монеты соединялись снова и укладывались в гроб. Это делалось для того, чтобы умершая не увлекла за собой в загробный мир оставшуюся на земле сестру. В связи с вышесказанным у меня в памяти всплыл такой случай.

Геннадий был удачливым бизнесменом до той самой поры, когда умер его брат-близнец. Буквально со дня смерти он почувствовал резкий упадок сил, душевную депрессию. На доселе абсолютно здорового человека навалились болезни. «Мне стало просто не до бизнеса, — жаловался Геннадий, — ни здоровья, ни настроения. Такое ощущение, что и я вскоре умру вслед за братом. Не знаю, что делать».

Я попросил Геннадия проделать ту же манипуляцию с монетой, то есть разрубить ее пополам. Одну половину немедленно зарыть в могилу брата на глубину одного штыка лопаты, вторую же половину надеть на

цепочку и проносить на шее ровно сорок дней, после чего, сняв ее, поместить в ту же могилу, предварительно соединив с уже лежащей там половинкой той же монеты. Мой подопечный предпринял все вышеуказанные действия и, после того как соединил в земле половинки монеты, почувствовал, что душевные силы и физическое здоровье вернулись к нему. А вместе с ними вернулся и успех в коммерческой деятельности.

Справедливости ради надо отметить, что *близнецы обладают и другими уникальными свойствами, которые можно использовать во благо окружающих их людей.* ИЗДРЕВЛЕ БЛИЗНЕЦЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ДЛЯ ЗАЩИТЫ СЕЛЕНИЙ ОТ ЭПИДЕМИЙ БОЛЕЗНЕЙ ИЛИ ОТ НАШЕСТВИЯ НЕПРИЯТЕЛЯ, А ТАКЖЕ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ НЕУЯЗВИМЫМ В БОЮ КОНКРЕТНОГО ВОИНА. ЧТО КАСАЕТСЯ НЕУЯЗВИМОСТИ ЧЕЛОВЕКА, ТО ОНА ДОСТИГАЛАСЬ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ. СЕСТРЫ-БЛИЗНЕЦЫ (ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕВСТВЕННИЦЫ) ВДВОЕМ ПРЯЛИ ТКАНЬ, ИЗ КОТОРОЙ ТАКЖЕ СОВМЕСТНО ШИЛИ РУБАХУ. ЭТА РУБАХА НАДЕВАЛАСЬ НА МУЖЧИНУ, ОТПРАВЛЯВШЕГОСЯ НА ВОЙНУ. БЫЛО ЗАМЕЧЕНО,

ЧТО С НОСИТЕЛЕМ ТАКОГО НАТЕЛЬНОГО ПРЕДМЕТА НИЧЕГО ПЛОХОГО НЕ ПРОИСХОДИЛО, ОН БЛАГОПОЛУЧНО ВОЗВРАЩАЛСЯ ИЗ ПОХОДА. Однажды мне привелось использовать этот старинный прием.

Яков Семенович доподлинно знал, что его «заказали». Этот крупный торговец нефтепродуктами был неуступчивым в делах и не раз переходил дорогу конкурентам. Яков Семенович также хорошо знал правило, что даже лучшие телохранители способны защитить лишь от второго выстрела. От первой пули не способен защитить никто. Предприниматель спрашивал меня, что ему делать.

Я вспомнил о защитных свойствах рубах, сшитых руками сестер-двойняшек, и поинтересовался, нет ли в числе знакомых Якова Семеновича молоденьких девушек-подростков, которые к тому же являются сестрами-близнецами. Предприниматель ответил: «Есть». Его двоюродная сестра как раз имела двух таких дочерей, обеим девочкам было по тринадцать лет. Я спросил, умеют ли сестрички хотя бы вязать. И объяснил, что мужчине в целях личной безопасности хорошо носить нательную вещь, сделанную их руками, жилет, свитер и т. п. «Не умеют, так научатся», — последовал ответ бизнесмена. А дальше события развивались следующим образом. Бизнесмен обязал двоюродных племянниц связать ему, «что получится» за одну ночь. Девочки худо-бедно связали нечто, напоминавшее пуловер. Яков Семенович надел пуловер под костюм (чтобы не шокировать этим изделием подчиненных) и продолжал исполнять свои служебные обязанности. Не прошло и недели, как дорогу его автомобилю преградил джип, из которого раздались выстрелы. Пулями ранило двух охранников нефтяного магната, на самом же предпринимателе не было ни царапины. Воспользовавшись тем, что остался невредим, Яков Семенович сел за руль и пустился в погоню за нападавшими.

Вскоре при помощи милицейского патруля наемные киллеры были задержаны.

Неприкасаемость человеческого жилья достигалась в старину таким магическим ритуалом, как «запахивание». Если деревне, хутору или отдельному дому угрожал враг или эпидемия болезни, то находили все тех же сестер-двойняшек, дожидались ночи и под покровом темноты девочки, раздевшись донага, впрягались в борону, запахивали землю вокруг жилища (или жилищ), которому предстояло подвергнуться опасности извне. После того как распаханная сестрами борозда замыкалась в круг, грядущее несчастье отходило прочь от людского жилища.

Этим приемом я посоветовал воспользоваться начальнику строительства коттеджного поселка, у которого с объектов регулярно совершались кражи материалов местными жителями. Уж не знаю, где этот человек раздобыл сестер-двойняшек, но только, по его собственным словам, после того как была осуществлена «запашка» вокруг коттеджного поселка, кражи со строительных объектов прекратились.

Обычно близнецы рождаются у женщин, в чьем роду уже до них прослеживается тенденция к появлению близнецов. Таких будущих матерей я считаю необходимым предупредить об одной опасности. По славянским поверьям и моим собственным наблюдениям, сестры-близнецы, зачатые на «осенние деды», своим рождением приближают смерть своей матери. Поэтому тем женщинам, у которых есть основания предполагать, что они могут зачать двойню, я рекомендую воздерживаться от интимной жизни в так называемую Дмитриевскую субботу, православный праздник, совпадающий по дате с дохристианским праздником «осенние деды», который в разные годы приходится на конец октября— начало ноября.

Глава 5

КАК ВОЗНИКАЕТ НОВЫЙ РОД

Если первый ребенок в семье идет в отца, второй — в мать, то *про третьего принято говорить: «Ни в мать, ни в отца — в заезжего молодца»*. И это утверждение справедливо, поскольку третий ребенок не является продолжателем ни отцовской, ни материнской родовой ветви. Третий ребенок начинает новую родовую ветвь, и эта функция определяет весь характер его жизни.

ЖИЗНЬ ТРЕТЬЕГО РЕБЕНКА ЧРЕЗВЫЧАЙНО СЛОЖНАЯ. ТО, ЧЕГО ДРУГИЕ ДЕТИ ДОСТИГАЮТ СРАВНИТЕЛЬНО ЛЕГКО — СОЗДАНИЕ СЕМЬИ, МАТЕРИАЛЬНЫЙ ДОСТАТОК, ТРЕТИЙ РЕБЕНОК ДОСТИГАЕТ, ЛИШЬ ПРИЛОЖИВ СВЕРХУСИЛИЯ. И ЭТОМУ ЕСТЬ ОБЪЯСНЕНИЕ. ВО-ПЕРВЫХ, ТАКОМУ РЕБЕНКУ НЕ ПОМОГАЮТ ДУШИ ЕГО ПОЧИВШИХ ПРЕДКОВ, ИБО ОНИ НЕ РАССМАТРИВАЮТ ЕГО В КАЧЕСТВЕ «СТАРТОВОЙ ПЛОЩАДКИ» ДЛЯ СВОЕЙ СЛЕДУЮЩЕЙ ЖИЗНИ НА НОВОМ РЕИНКАРНАЦИОН-НОМ ВИТКЕ. ВТОРАЯ ПРИЧИНА КРОЕТСЯ В ГЛАВНОЙ ФУНКЦИИ ТРЕТЬЕГО РЕБЕНКА — НАЧАТЬ НОВУЮ РОДОВУЮ ВЕТВЬ. ДЛЯ ЭТОГО ОН ДОЛЖЕН СОЗДАТЬ ИДЕЮ СВОЕГО РОДА.

В реальной жизни это выглядит так. Пока третий ребенок стремится подражать в своих поступках и образе мышления каким-то уже известным образцам человеческой жизни, у него возникают серьезные трудности на пути создания семейного очага, а главное, ему не удается оставить потомство. (Если третий ребенок — женщина, ему не удается занять продолжателя собственного рода, то есть родить второго ребенка. Часто — это мать-одиночка с одним ребенком на руках.) Во-вторых, деньги такого ребенка старательно обходят стороной вопреки всем его усилиям.

КЛЮЧ К РАЗРЕШЕНИЮ ОБЕИХ ПРОБЛЕМ ОДИН: ВЫРАБОТКА СОБСТВЕННОГО ВИДЕНИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ ЭТОГО ВИДЕНИЯ В СЛОВА И ПОСТУПКИ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ ОКРУЖАЮЩИЙ МИР ПОВОРАЧИВАЕТСЯ К ТРЕТЬЕМУ ПО СЧЕТУ РЕБЕНКУ ЛИЦОМ.

Леонид, по утверждению всех знавших его людей, был несчастнейший представитель человеческого рода. Ни одна девушка не встречалась с ним больше двух-трех раз, ни один рубль не хотел селиться в его кармане. Леонида то и дело обманывали работодатели — не выплачивали заработанных сумм, его обсчитывали продавцы, грабили хулиганы на улице. При этом нельзя сказать, что молодой человек смирился с ампула

неудачника. Нет, несмотря на многочисленные разрывы со своими возлюбленными, он упорно стремился создать семью, ходил на дискотеки, выставки и другие места, где можно познакомиться с девушками. Знакомился, вскоре получал отказ, но рук не опускал. Да и на работе он не сидел сложа руки: „много читал t специальной литературы на двух языках, то и дело бегал к начальству с деловыми предложениями, начинал даже свое дело, но результат был один — хроническое безденежье.

Мать привела Леонида ко мне. «Не пойму, в чем дело? — недоумевала она. — Двое старших сыновей хорошо устроились в жизни, имеют семьи, приличные заработки. И не сказать, чтобы они умными были, да и лентяи оба, по правде говоря, а тем не менее хорошо живут. А вот третий и умом братьев обошел, и работать любит. Да вот только толку от этого никакого: бьется как рыба об лед».

Когда мы остались один на один с молодым человеком, я задал ему вопрос: «Каким вы видите себя в семье, каким в бизнесе?» Ответы Леонида повергли меня в отчаяние. Мужчина старательно пересказывал взгляды на семью, сформулированные некогда Львом Толстым, что касается бизнеса, он скрупулезно воплощал схемы, почерпнутые им из зарубежных журналов. «Я ориентируюсь всегда на лучшие образцы!» — с гордостью подытожил он. «Горе от ума!» — вот как я охарактеризовал происходящее и посоветовал: «Забудьте вы про Льва Толстого, забудьте советы зарубежных экономистов, спросите себя, а что хочу лично я получить от будущей семьи, какие взаимоотношения хочу иметь с женой, чему буду стараться научить ребенка; спросите также себя: какое дело доставило бы мне такое наслаждение, чтобы я мог охотно заниматься им с утра до вечера? Ответьте себе на эти вопросы предельно честно, а затем начните воплощать уже собственную, а не заимствованную модель».

Леонид объявился через месяц. «Я ответил себе на все ваши вопросы, — сказал он, — но эти ответы повергли в шок меня самого. Поэтому я вновь пришел к вам. Начну с конца — с работы. Хотя я по образованию электронщик плюс к этому долгое время изучал сетевой маркетинг, день и ночь напролет я мог бы заниматься лишь одним делом — игорным бизнесом. Умело подогревать психику людей, заставляя их делать все новые и новые ставки, и тем самым обогащать казино — это, пожалуй, единственная работа, на которой я мог бы сгорать. А отсюда проистекает и модель семьи. Мне не нужна толстовская женщина-домохозяйка, женщина-квочка, ограниченная миром своей квартиры, кастрюль, пеленок, детей. Мне нужна авантюрная, искрометная особа, которая искусно помогала бы мне в работе. Хлопоты по дому может взять на себя одна из бабушек будущего ребенка, а при наличии больших заработков можно и вовсе нанять прислугу. Своих детей я учил бы одному: пользоваться минутными слабостями окружающих и на этом строить собственное благополучие. Но ведь это же черт знает что такое пришло мне в голову! Так никто не живет из известных мне людей». — «А вы будете жить так и только так! — твердо сказал я, — это и есть идея вашего рода; вы — игроки».

После этой нашей встречи Леонид стал жить в соответствии с им же сказанным. Он перешел на работу в казино, и скоро стал его совладельцем. Там же встретил женщину, с которой создал семью, с которой вместе работает. Заработанных денег им хватает на то, чтобы держать няню для своего сына. За тем, чтобы передать свои заветы ребенку, я думаю, дело не станет. Надо только, чтобы сын подрос.

ВЫВОД: ЕСЛИ ВЫ — ТРЕТИЙ РЕБЕНОК, ТО, ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ ДОБИВАТЬСЯ УСПЕХОВ В ЖИЗНИ, ВАМ НЕОБХОДИМО СФОРМУЛИРОВАТЬ ИДЕЮ СВОЕГО РОДА.

Итак, если третий по счету ребенок должен сформулировать идею будущего рода, то следующий представитель этой цепи должен, образно говоря, «есть разгон» этой идее.

Уточню. Следующим представителем новой цепи является первый ребенок, если родоначальник — мужчина, и второй ребенок, если родоначальник — женщина.

ТАК ВОТ, У ВТОРОГО ЗВЕНА ВНОВЬ СОЗДАННОЙ РОДОВОЙ ЦЕПИ ЖИЗНЬ НЕ МЕНЕЕ СЛОЖНАЯ, ЧЕМ У ПЕРВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ЭТОГО РОДА: ТРУДНО СОЗДАТЬ СЕМЬЮ, ОСТАВИТЬ ПОТОМСТВО, ЗАРАБОТАТЬ НА ХЛЕБ НАСУЩНЫЙ. ЧТОБЫ СПРАВЛЯТЬСЯ С ТРУДНОСТЯМИ, ВОЗНИКАЮЩИМИ ПРАКТИЧЕСКИ НА ПУСТОМ МЕСТЕ, ТАКОМУ ЧЕЛОВЕКУ НАДО ТО ЗЕРНО, ТОТ СМУТНЫЙ ЗАМЫСЕЛ СВОЕГО ОТЦА (МАТЕРИ) ДОВЕСТИ ДО ЛОГИЧЕСКОГО ЗАВЕРШЕНИЯ.

Агнию, как и героя предыдущего рассказа, привела ко мне на прием мать. Беспокойство матери вызывало то обстоятельство, что дочери было уже за 30 лет, а у нее не было не только мужа, но даже поклонника. «Я думаю, это все оттого, — щебетала женщина, — что Агния очень умна и очень красива. Мужчины, приходящие в наш дом (а их много, ведь я — мужской портной), увидев Агнию и услышав из ее уст пару слов, просто теряют дар речи. Они комплексуют, чувствуют себя недостойными ее внимания, ее руки. Но ведь так не может продолжаться вечно. Дочери 30 лет. Сама ни копейки не зарабатывает (пробовала — не получается). Все на моих плечах. Но и я не вечная».

«А кто был отец Агнии?» — поинтересовался я. «Ой, непутевый был, — продолжала щебетать женщина, — третий ребенок в своей семье. Видно, у отца с матерью до него руки не доходили, вот он на последнем курсе строительного института, вместо того чтобы диплом писать, правозащитником стал. Я думала, перебесится, Агнию родила, а он принял участие в какой-то акции протеста, а времена сами знаете какие были — вот и посадили всех. Где он сейчас, не знаю. Помню, все твердил о каких-то правах человека. Странно мне, портнихе, да еще в шестидесятых годах, все это было слышать. **Я** дочь по-другому воспитала: сиди тише воды, ниже травы, начальство во всем без тебя разберется, кого надо наградят, кого надо

накажут. Выбери профессию поскромнее и сиди колупайся. Стала дочь программистом, вроде бы и специальность хорошая, а . работы для нее нет».

Я решил поговорить с самой молодой женщиной. Честно говоря, я не потерял дар речи при виде красоты Агнии, и поэтому смог сказать ей следующее: «Ваш отец третий ребенок в семье — создатель нового рода. Более того, он даже успел сформулировать свою идею: отстаивание высших человеческих ценностей. Вы (хотите того или нет) — наследница этой идеи. Отец, образно говоря, родил идею, ваша функция — дать этой идее жизнь. До тех пор пока вы не выполните эту функцию, для вас будут недоступны узы брака и материальное благополучие».

Агния устроилась на работу машинисткой в газету демократического толка. Вскоре она легко освоила профессию журналиста. Ее статьи были посвящены тому, как сохранить человеческое достоинство и свои права в наше непростое время. Началось стремительное восхождение вверх: заграничные командировки, предложения от зарубежных издательств. Во время одной из таких поездок Агния встретила свою судьбу, солидного немецкого издателя. Сейчас она живет в Европе, воспитывает ребенка и ожидает появления второго. Судьба повернулась к ней лицом лишь потому, что она заняла отведенное ей в жизни место — дать жизнь идеям своего отца.

ВЫВОД: ЕСЛИ ВЫ — ВТОРОЕ ЗВЕНО В СВОЕЙ РОДОВОЙ ЦЕПИ, СТРЕМИТЕСЬ РАЗВИТЬ ИДЕЮ РОДА. НА ЭТОМ ПУТИ ВЫ ОБРЕТЕТЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ.

Глава 6

ДУБЛИРУЮЩИЕ РОДОВЫЕ ВЕТВИ

У читателя, наверное, зреет вопрос, а *к чьей родовой ветви принадлежит четвертый по счету ребенок, пятый, шестой?* Поспешу не только удовлетворить любопытство, но и рассказать, какие особенности могут встретиться на жизненном пути и в коммерческой деятельности тому, кто родился четвертым, пятым или шестым ребенком в семье. Но обо всем по порядку.

Четвертый ребенок, как и первый, продолжает родовую ветвь своего отца. НО, В ОТЛИЧИЕ ОТ ПЕРВОГО РЕБЕНКА, ОН ЯВЛЯЕТСЯ КАК БЫ ДУБЛЕРОМ, ПОДСТРАХОВОЧНЫМ ВАРИАНТОМ, И ЭТОТ ФАКТ ОПРЕДЕЛЯЕТ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ЖИЗНИ.

Дело в том, что род очень редко развивается по двум ветвям одновременно. Чаще всего развитие происходит по одной ветви, и лишь в том случае, если трагические обстоятельства прерывают это развитие, род продолжает развиваться по другой, дублирующей ветви. С этим обстоятельством связана, во-первых, особенность личной жизни четвертого ребенка, а во-вторых, его коммерческая деятельность.

Юлий был четвертым по счету ребенком. У всех его старших сестер и братьев уже были семьи, были дети. Юлий также мечтал занять свой дом, завести детей и не покладая рук работать ради их благополучия. Но семья упорно обходила его стороной, многим женщинам он делал предложение, и ни одна не захотела стать его женой. Юлий обратил внимание еще на одну особенность: во время интимных контактов он мог вообще не предохраняться, ни одна женщина от него не беременела. Так бобылем Юлий дожил до 27 лет. Ради себя самого напряженно работать ему не хотелось, вот он и перебивался случайными заработками, несмотря на то что был неплохим художником-портретистом и имел солидную клиентуру.

Неожиданно произошла трагедия. Старший брат погиб с женой и детьми во время катастрофы парома. Юлий, конечно, скорбел по старшему брату, но для себя отметил, что с этого момента окружающий мир как бы изменил свое отношение к нему. Те натурщицы или просто знакомые женщины, с которыми он имел непродолжительную связь или просто кокетничал, наперебой стали предлагать ему: «Юлий, возьми меня замуж». То одна девушка сообщала, что ждет от него ребенка, то другая.

Юлий попросил меня объяснить, в чем причина произошедших перемен? **Я** ответил: «Дело в том, что после смерти первенца и его семьи родовая ветвь, идущая по отцу, может искать свое продолжение только в ваших детях, Юлий. До момента гибели брата это было невозможно, так как ветвь развивалась по нему. Только теперь, Юлий, вашей мечте о семье суждено сбыться. Женитесь, заводите детей, работайте ради их благополучия и, поверьте, деньги потекут к вам рекой».

Мужчина так и поступил. Женился на одной из подруг, которая сообщила ему о своей беременности. Стал заботиться об обустройстве дома, о будущем ребенка. Клиентура, которая, казалось бы, уже забыла о нем как о портретисте, стала наперебой заказывать работы. Жизнь Юлия вошла в нормальное русло.

Но приведенный пример — случай несчастный. Если основная родовая ветвь не претерпела усечения, то тот член семьи, который относится к ветви дублирующей, редко создает свой дом с бездетной женщиной, он чаще женится на той, у которой уже есть ребенок, и особо не утруждается тем, чтобы свою семью обеспечить. Женщина же, родившаяся четвертой, редко сама рождает двоих детей, а вот что касается успехов в предпринимательской деятельности во имя собственных эгоистических потребностей, здесь все происходит наоборот.

Я уже писал, что СЕКС И ДЕНЬГИ ОТНОСЯТСЯ К ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ СТИХИИ — ПЛОДОРОДИЯ. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ, ВЫДЕЛЯЕМЫЙ ЭТОЙ СТИХИЕЙ КАЖДОМУ КОНКРЕТНОМУ ЧЕЛОВЕКУ, ТОЖЕ КОНКРЕТЕН. НО У ЭТОГО ПОТЕНЦИАЛА ДВЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ: СЕКСУАЛЬНАЯ И ДЕНЕЖНАЯ. ТАК ВОТ, ТОТ ЧЕТВЕРТЫЙ РЕБЕНОК, ЧЬЯ РОДОВАЯ ВЕТВЬ ПО ЛИНИИ ОТЦА ПОЛУЧИЛА РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ СЕМЬЮ ЕГО СТАРШЕГО БРАТА, МОЖЕТ ПРИ ВЕСЬМА СКУДНОЙ СЕКСУАЛЬНОЙ ЖИЗНИ ДОБИВАТЬСЯ БОЛЬШИХ УСПЕХОВ НА ПОПРИЩЕ БИЗНЕСА. (ВЕДЬ ЕСЛИ СЕКСУАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭНЕРГИИ ПЛОДОРОДИЯ У НЕГО НИЧТОЖНО МАЛА, ТО ДЕНЕЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БУДЕТ ВЕСЬМА ЗНАЧИТЕЛЬНА.) ПРАВДА, ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ТАКОЙ ЧЕТВЕРТЫЙ РЕБЕНОК НАМЕРЕН ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ СЕБЯ, А НЕ ДЛЯ СВОЕЙ ГИПОТЕТИЧЕСКОЙ СЕМЬИ.

Инар, четвертый сын у своих родителей, никак не мог жениться, и тем не менее с каждого своего заработка откладывал весьма значительную часть для своей будущей семьи. Заработки у Инара были крошечные, несмотря на то что он работал в туристическом бизнесе. Вечные накладки с путевками, жалобы клиентов, возврат денег по суду. Инар обратился ко мне с просьбой, объяснить, почему его преследуют неудачи в столь прибыльном бизнесе. Я поднял родословную мужчины. Выяснил, что первенцем в его семье была

сестра Лина, она наследовала отцовскую ветвь. Лина была замужем, имела двоих детей. Это значило, что ветвь отца получила свое развитие в младшем ребенке Лины. Таким образом, Инар был обречен на то, чтобы либо вообще не иметь семью, либо жениться на женщине с ребенком. Но и в том и в другом случае забота о семье никак не могла позитивно отразиться на его заработках. А вот если бы Инар стремился тратить деньги исключительно на себя, то они охотно пошли бы ему в руки. Все это я и объяснил мужчине.

Первое, что сделал Инар, это достал деньги, отложенные на гипотетическую семью, и прокутил их за вечер в ресторане. С тех пор он ходил в ресторан едва ли не каждый день — теперь его заработки позволяли это делать. Завеса, отделяющая мужчину от денег, была снята. Ведь Инар теперь работал только для себя.

Ребенок, родившийся в семье пятым по счету, является дублером материнской родовой ветви, но это в X том случае, если второй ребенок в этой семье уже оставил потомство (брат — одного ребенка, сестра — двоих). Такой пятый ребенок должен стремиться жить исключительно для себя, в этом случае стихия плодородия обернется к нему своей денежной стороной.

Шестой ребенок часто повторяет судьбу третьего.

ВЫВОД: ЕСЛИ ВЫ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ ДУБЛИРУЮЩУЮ РОДОВУЮ ВЕТВЬ, НЕ СТРЕМИТЕСЬ ОБРЕСТИ УСПЕХ В БИЗНЕСЕ, ТРУДЯСЬ НА БЛАГО СВОЕЙ СЕМЬИ (РЕАЛЬНОЙ ИЛИ ПРЕДПОЛАГАЕМОЙ). УДАЧА ПРИДЕТ К ВАМ ТОГДА, КОГДА ВЫ СТАНЕТЕ РАБОТАТЬ ТОЛЬКО РАДИ СОБСТВЕННЫХ НУЖД.

Глава 7

УМНОЖИТЕЛЬ

Вернемся назад, к образованию нового рода. Итак, если родоначальник рода, то есть третий ребенок у своих родителей, и тот, кто развивает его идею, успешно выполняют свою миссию, то на свет появится следующий представитель родовой цепи. *Его функция — численно увеличить новый род.* Поэтому эту реинкарнационную ступень мы назвали УМНОЖИТЕЛЬ. А отсюда следует, *если УМНОЖИТЕЛЬ — женщина, ее задача — рожать, рожать и рожать. Если УМНОЖИТЕЛЬ — мужчина, он должен добиваться того, чтобы от него как можно больше рожали другие.* (Это утверждение не надо воспринимать буквально.) *Главное для УМНОЖИТЕЛЯ — стремление к активным отношениям с представителями противоположного пола.*

УСПЕХ В БИЗНЕСЕ ПРИХОДИТ К УМНОЖИТЕЛЮ ТОГДА, КОГДА ОН СОБИРАЕТСЯ ПОТРАТИТЬ ЗАРАБОТАННЫЕ ДЕНЬГИ НА ТО, ЧТОБЫ ИМЕТЬ УСПЕХ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРОТИВОПОЛОЖНОГО ПОЛА. Если находящийся на этой реинкарнационной ступени мужчина работает для того, чтобы занять престижный автомобиль, модную одежду, квартиру (или просто снимать место для свиданий), иметь возможность приглашать своих пассий в зарубежные турне, деньги будут охотно идти ему навстречу. Что касается выбора работы, то она должна быть такой, чтобы иметь возможность общаться с большим количеством представительниц прекрасного пола. Материальное процветание **УМНОЖИТЕЛЯМ-мужчинам** также приносит спорт, некоторым — военная служба. (Женщины, как известно, легко пленяются мускулистыми гладиаторами и людьми в форме.)

Если на реинкарнационной ступени **УМНОЖИТЕЛЬ** находится женщина и она вынуждена самостоятельно добывать себе хлеб насущный, деньги потекут к ней рекой в том случае, если она будет стремиться израсходовать их для увеличения собственной привлекательности (косметика, наряды), а также для обретения собственной квартиры (места для свиданий). Потекут деньги и в том случае, если такая особа будет стремиться почаще выезжать на курорты и вообще регулярно появляться в публичных местах. Работать **женщина-УМНОЖИТЕЛЬ** должна преимущественно в мужском коллективе или с мужской клиентурой.

Одна моя пациентка, пожелавшая остаться неизвестной, рассказала мне такую историю по поводу выбора собственной профессии.

«Я закончила психологический факультет Московского университета в середине 70-х годов. Работу по этой специальности в те годы отыскать было невозможно. Меня распределили в Казахстан (откуда я, собственно, и приехала учиться) в школу завучем по внеклассной работе. В школе, как известно, окружение только женщины-педагоги и дети. Я чувствовала, что не могу в этой атмосфере жить, задыхаюсь в ней. Думала, это оттого, что после Москвы вновь оказалась в провинции. Поехала снова в Москву. И, как любая приезжая, пошла бродить по улице Горького, по направлению к Кремлю. И вдруг около гостиницы «Националь» я увидела тех, кого принято называть «ночными бабочками», и поняла, вот кем я хочу быть. Поняла и испугалась своих мыслей. Ведь я вышла из интеллигентной семьи, у нас полдома заставлено книгами и вдруг... Все решил случай, который произошел в следующую минуту. Ко мне подошел иностранец и, показав несколько денежных купюр, позвал с собой. Я видела лишь то, какой была реакция профессиональных путан. Они ахнули, увидев, сколько мне предложили денег. Так началась моя новая жизнь. Скажу честно, я не жалею о выборе. Каждый день для меня — это азартная игра. Я жду его с нетерпением. Жертву выбираю сама. Если мужчина сначала окажется ко мне равнодушен, отойду в сторону, соберусь, подмигну своему отражению в зеркале — и снова в бой. И, как правило, всегда добиваюсь желаемого, причем добиваюсь легко, на душевном подъеме. Когда вижу, как какая-нибудь коллега по ремеслу буквально из кожи вон лезет, чтобы заработать доллары, думаю: не за свое ты взялась дело, девочка, путаной надо родиться. Сейчас мне пятьдесят (я на вид дал бы тридцать. — *С. П.*). У меня есть все, в том числе и семья. Муж, конечно, не знает, об источнике моих доходов. Я говорю, что работаю ночной консьержкой в отеле. На пенсию не уйду. Потому что, когда встаю рядом с теми, кому сейчас восемнадцать, мужчины выбирают меня, а не их».

Для себя я отметил, что моя собеседница относится к той категории людей, которые пришли в этот мир на реинкарнационной ступени **УМНОЖИТЕЛЬ**.

Конечно, не всем женщинам на этой ступени отведена роль путан. Тем представительницам прекрасного пола, которые зарабатывают себе на хлеб насущный посредством сетевого маркетинга, я рекомендую стремиться предлагать свой товар преимущественно мужчинам и то лишь для того, чтобы акт купли-продажи служил поводом для завязывания любовного романа. Тогда и деньги, и внимание мужчин будут им обеспечены.

Как определить, является ли ныне живущий человек именно **УМНОЖИТЕЛЕМ** или его настоящая жизнь протекает на какой-то другой ступени? Метод таков. Следует внимательно изучить перечень своих симпатий и антипатий. Дело в том, что хотя мы и считаем, что **УМНОЖИТЕЛЬ** — первая ступень воплощения (основатель рода и тот, кто развил его идею, относятся к нулевому циклу), тем не менее душа, ставшая членом нового рода, уже могла иметь предшествующий опыт воплощения на Земле. Напомню, что обязательных воплощений у души — пять. Родовая

цепь построена так, что УМНОЖИТЕЛЬ рождает ПРОФЕССИОНАЛА, тот, в свою очередь, ПОПУЛЯРИЗАТОРА, он дает жизнь ДУХОВНИКУ, ДУХОВНИК — УСЕКАТЕЛЮ, а последний, если Бог даст, снова производит на свет УМНОЖИТЕЛЯ. Если взять за основу утверждение славян, что душа человека вновь приходит на землю в облики своего правнука (то есть минуя два колена), получается, что тот из нас, кто находится на реинкарнационной ступени УМНОЖИТЕЛЬ, в предшествующем воплощении был ПОПУЛЯРИЗАТОРОМ (то есть миновал такие воплощения, как УСЕКАТЕЛЬ и ДУХОВНИК).

Душа, чтобы успешно выполнить ту функцию, которая предначертана ей на текущей ступени реинкарнации, старательно отталкивает от себя все, что связывает ее с ближайшим прошлым. Таким образом, тот, кто появился на свет УМНОЖИТЕЛЕМ, будет испытывать устойчивую антипатию к проявлению в себе и в окружающих людях качеств, присущих реинкарнационной ступени ПОПУЛЯРИЗАТОР. Такие люди ненавидят журналистов и политиков, не ведут пустых беспредметных разговоров сами и не переносят тех, в ком присутствует это качество, их раздражает массовая культура, они неприязненно относятся к большинству ее представителей. Больше всего они боятся быть людьми поверхностными, поэтому с молодых ногтей становятся приверженцами какого-либо основательного взгляда на жизнь. По политическим воззрениям они сторонники крепкой государственной власти. Они ненавидят людей легковесных и непоследовательных.

Но тот, кто сейчас является УМНОЖИТЕЛЕМ, в своем следующем воплощении будет ДУХОВНИКОМ (минуя колена ПРОФЕССИОНАЛ и ПОПУЛЯРИЗАТОР). Душа человека, старательно отталкивая свое прошлое, тем не менее стремится приблизить свое ближайшее будущее. Вот и тот, кто родился УМНОЖИТЕЛЕМ, будет стремиться обрести веру, духовно очиститься сам и способствовать духовному очищению окружающих. Прагматичные в реальной жизни УМНОЖИТЕЛИ тем не менее способны на безрассудство и самопожертвование во имя вышеперечисленных целей.

Таким образом, если, прочтя все это, вы обнаружили у себя перечень аналогичных симпатий и антипатий, можете быть уверены в том, что в настоящий момент находитесь на реинкарнационной ступени УМНОЖИТЕЛЬ.

А отсюда проистекает, что вам не следует работать в средствах массовой информации, в поп-культуре, не рекомендуется добиваться успеха на поприще политической деятельности (и там, и там много болтают). И одновременно с этим, если в свободное от основной работы время вас вдруг потянет в храм, захочется поинтересоваться вопросами философии или наставить кого-то на путь истинный, не охлаждайте в себе этого порыва. Такое отвлечение от текущих дел для вас источник сил и умиротворения души.

Мстислава с детских лет готовили в гуманитарии. Родители-историки даже имя дали ему такое, какое на физическом или математическом

факультете не встретишь, другое дело на филологическом или на факультете журналистики. Собственно, в журналисты его и определили на семейном совете. Мстислав отучился один курс, затем поехал на картошку, а там в нем стало проявляться доселе дремавшее качество — драчливость. Нет, не однокурсники задирали его, а, наоборот, он сам старался задеть то одного, то другого из будущих журналистов. То на танцах толкнет раз, другой, третий, пока не выведет из себя, то специально начнет ухаживать за девушкой, к которой равнодушен его приятель. Драться Мстислав умел. Но ему было недостаточно нокаутировать соперника, хотелось во что бы то ни стало нанести ему хоть незначительное, но увечье, палец ли сломать, зуб ли выбить и т. д. Мстислав скоро затерроризировал весь отряд, и руководство приняло решение перевести драчуна на другой объект, где работали студенты с физического факультета, охарактеризовав молодого человека весьма агрессивным типом. Велико же было удивление новых попечителей Мстислава, когда юноша, наоборот, оказался покладистым и миролюбивым. По возвращении с картошки Мстислав продолжил террор однокурсников. Отношения стали невыносимыми, и драчуну предложили перевестись на другой факультет. Но на какой? Родители Мстислава решили посоветоваться со мной.

При разговоре присутствовал и сам юноша. Поэтому я задал ему вопрос, что именно его раздражает в однокурсниках? «Раздражает то, что они все время не закрывают рта. Они все время балаболят». — «Но журналист это такая профессия», — вмешался отец. Мстислав яростно блеснул глазами. Я предотвратил семейный конфликт, высказав предположение, что молодой человек принадлежит к категории людей, называемых УМНОЖИТЕЛЬ, а этим людям на уровне подсознания ненавистны болтуны, в их числе журналисты, политики и другие. Деловитость, стройная система взглядов — вот те качества, которые им по нутру, и еще очень важно, чтобы работа была связана с успехом у женщин. Мстислав неожиданно дал ответ на вопрос, мучивший его родителей, кем ему быть. «Я хочу быть тренером!» — заявил он.

Юноша без труда перевелся в физкультурный институт, а по окончании его стал тренировать женскую команду по кикбоксингу. Конечно, для своих подопечных девушек он был царь и бог. Это он ощущал на каждой тренировке. Мстислав создал стройную идеологию этого не совсем приятного для нас вида спорта, разработал кодекс чести, основанный на многовековых заповедях профессиональных воинов, а главное, легко раскрутил своих гладиаторш. Женские бои собирали полные залы, что приносило немалые доходы самому Мстиславу.

Женщины, как известно, так же как и мужчины, не прочь применить силу в спорной ситуации. Поэтому их тренеру то и дело приходится наставлять на путь истинный то одну, то другую спортсменку. Душеспасительные беседы Мстислав готов вести хоть каждый день. Ему это очень нравится. Наверное, так и было бы, если бы его подопечные ежедневно давали ему для этого повод.

Глава 8

ПРОФЕССИОНАЛ

Тот, кто пришел в эту жизнь на реинкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ, главным своим достоинством считает умение доводить начатое дело до конца. Строка Бориса Пастернака «Во всем мне хочется дойти до самой сути...» — это жизненное кредо ПРОФЕССИОНАЛА. И не мудрено, ведь именно на эту реинкарнационную ступень приходят в следующем своем воплощении многие из тех душ, которые являлись основоположниками рода. Некогда наметив идею рода, теперь они стремятся добиться ее завершенности. Правда, не только со ступени родоначальника можно шагнуть в своем следующем воплощении на ступень ПРОФЕССИОНАЛА. Многие души приходят на нее, побывав в предшествующей жизни на ступени ДУХОВНИКА, миновав, согласно правилам, такие реинкаркации, как УМНОЖИТЕЛЬ и УСЕКАТЕЛЬ. Поэтому тот, кто пришел в настоящую жизнь ПРОФЕССИОНАЛОМ, вследствие своего предыдущего воплощения весьма скептически относится к религии и другим всякого рода нематериалистическим учениям. Это здоровый прагматик. Следующим воплощением души сегодняшнего ПРОФЕССИОНАЛА будет ступень УСЕКАТЕЛЬ. Такой человек в свободное от основных занятий время будет посвящать себя заботе о тех, чья жизнь может оборваться раньше времени по причине болезни или социальной необустроенности. Поэтому ПРОФЕССИОНАЛ черпает силы в благотворительной деятельности, направленной на помощь тем, кто болен или не имеет крова над головой.

Если кто-то из читателей обнаружил у себя наличие вышеперечисленных качеств и сделал однозначный вывод, что его текущая жизнь соответствует реинкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ, он должен знать, что коммерческий успех ему может принести любое занятие, к которому лежит его душа, но при условии, что он основательно отнесется к этому виду своей деятельности, то есть постигнет все тайны профессии. Особенно следует обратить внимание на такой вид деятельности, как финансист, механик, электронщик, а также точные науки. Однако надежда на фортуна, на помощь высших сил для человека, находящегося на ступени ПРОФЕССИОНАЛ, губительна.

В памяти воскресает такой случай. Однажды меня познакомили с директором банка. В тот момент банк находился в чрезвычайно тяжелом положении. Сейфы были пусты, на счетах не было ни гроша. Директор банка (его звали Михаил) попросил меня сделать прогноз на дальнейшее развитие ситуации вокруг возглавляемого им финансового учреждения. Я назвал Михаилу точную дату, когда его предприятие воспрянет от невзгод. Как сейчас помню, указанной датой было 5 мая. Наш же разговор происходил примерно в ноябре. Михаил весьма скептически отнесся к моему прогнозу, поскольку ответ на следующий его вопрос, а что надо делать для приближения успеха, последовал: «Ничего, работайте, как работали».

4 мая раздался звонок. В голосе директора банка были и радость, и удивление. «Сергей Николаевич! — скороговоркой говорил Михаил. — Я честно скажу, что сначала не поверил вам. Не мог понять, откуда возьмутся деньги, если, следуя вашему совету, ничего не предпринимать для их привлечения. Но сегодня в мой банк пришел частный вкладчик. Откуда он про нас прослышал, не знаю. Но та сумма, которую он завтра собирается положить на счет, решит все наши проблемы. А завтра — 5 мая. День, названный вами днем начала больших перемен в жизни моего банка. Спасибо».

И впрямь дела возглавляемого Михаилом банка с того дня пошли по восходящей линии. Но случилась беда, которую я не мог предвидеть и не мог предотвратить. Директор банка настолько уверовал в силу эзотерических прогнозов, что стал по каждой мелочи обращаться ко мне с просьбой предсказать последствия того или иного своего шага, а то и воздействовать на происходящие вокруг банка события. Поскольку я уже достаточно хорошо познакомился с Михаилом, то отчетливо понимал, что этот мужчина в своей нынешней земной жизни находится на реинкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ, и, как следствие, для него крайне губительна вера в высшие силы и помощь фортуны. Я предупредил об этом Михаила, посоветовав впредь рассчитывать на себя, на свой ум и свое знание банковского дела, и отказался более помогать ему посредством эзотерических практик, дабы не причинить вреда. Увы, не один я занимаюсь работой с предпринимателями, используя эзотерические знания. Михаил стал читать объявления в газетах, обещавшие помочь в бизнесе посредством подключения высших сил. Но все старания магов и колдунов обращались для него то одной неудачей, то другой. Не прошло и полугода, как банк, только было начавший набирать обороты, полностью обанкротился.

Другое дело, у бизнесмена, находящегося на реинкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ, будут удачно идти дела в коммерции в том случае, если часть своих сил и средств он будет направлять на нужды больных и обездоленных, а также помогать друзьям, попавшим в беду. ПРОФЕССИОНАЛУ очень важно помнить об этой своей особенности тогда, когда от одного уровня доходов он стремится перейти к другому, значительно большему.

У Максима Савельевича был небольшой торговый павильон. Продавал бизнесмен продукты питания. Набравшись опыта и обзаведясь связями среди поставщиков, Максим Савельевич решил повысить уровень своих доходов для начала в два раза, то есть открыть еще один павильон. Открыл. Получил желаемую прибыль, и у него немедленно угнали машину, прямо из охраняемого гаража. Максим Савельевич удивился такому совпадению и снова удвоил свои старания на ниве предпринимательства. Снова вышел на удвоение доходов, и снова его постигла беда: ограбили торговый павильон. В третий раз при получении удвоенного дохода у предпринимателя обворовали квартиру. Максим Савельевич понял, что это закономерность, и обратился ко мне.

В процессе беседы с предпринимателем мне стало ясно, что этот человек находится на реинкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ, и в случае резкого увеличения прибыли от коммерческих операций ему следует отчислять 10 процентов своего дополнительного дохода на нужды больных и обездоленных.

В конце следующего месяца Максим Савельевич посчитал, сколько денег принес ему второй торговый павильон, вычел из этой суммы 10 процентов и, не дожидаясь, когда с ним произойдет очередная беда, купил на эти деньги лекарства и передал их одной из больниц. Беды не произошло. Когда предприниматель вскоре открыл третий торговый павильон, а затем четвертый, он из приносимой ими прибыли вычитал 10 процентов и добровольно жертвовал эти деньги на нужды больных и обездоленных. Жертвовал, потому что знал, что в этом случае он может беспрепятственно расширять свой бизнес до любых размеров.

Глава 9

ПОПУЛЯРИЗАТОР

А вот что касается *людей, находящихся на реинкарнационной ступени ПОПУЛЯРИЗАТОР, то им, наоборот, следует подальше держаться от чужого страдания и чужой беды.* Ведь в своем предшествующем воплощении они были УСЕКАТЕЛЯМИ, людьми, которые хронически подвергались всяческому недугам и жизненным неурядицам.

ПОПУЛЯРИЗАТОР любит окружать себя только здоровыми и благополучными людьми, стоит кому-то из его друзей заболеть или оступиться в жизни, он немедленно станет испытывать к нему органическую неприязнь и избегать с ним общения до тех пор, пока этот человек не выздоровеет или не выпутается из беды. С точки зрения самого ПОПУЛЯРИЗАТОРА, самоустранение от чужих горестей — вещь необходимая, ведь его собственная жизнь очень динамична, стоит немного задержаться или уклониться от предначертанного пути, и это грозит серьезными осложнениями, но уже в собственной жизни.

Собственная функция ПОПУЛЯРИЗАТОРА состоит в следующем: идею своего рода, намеченную **РОДОНАЧАЛЬНИКОМ** и доведенную до совершенства **ПРОФЕССИОНАЛОМ**, распространить на максимально большое количество людей. Поэтому, что касается профессии таких людей, приносящей деньги, — это прежде всего работа в средствах массовой информации, занятия политической деятельностью, работа во всех областях культуры (особенно массовой), педагогика, создание всевозможных учений философских систем, а также спонтанное (харизматическое) лидерство над массами, вождизм. Это — тот путь, который всегда приведет к успеху человека, стоящего на ступени **ПОПУЛЯРИЗАТОР**.

Если вы спросите такого человека, ради чего, собственно, он ломает копья, стремясь обрести деньги, популярность и прочее, то, подумав как следует, он ответит: «Ради того, чтобы нравиться представителям противоположного пола». И более того, он добавит, что, пока он стремится завоевывать и завоевывать чужие сердца, его не оставляет удача. Почему? Ответ прост: ведь в следующем своем воплощении он будет УМНОЖИТЕЛЬ. Поэтому в настоящей жизни стремление к плотской любви неизменно наделяет его энергией, генерирует приливы вдохновения.

Друзья и родители Федора считали, что этому парню с профессией повезло. Дядя помог устроиться в медицинский институт, по окончании которого юноша должен стать зубным врачом, причем протезистом. У протезистов, как известно, проблем с деньгами обычно не существует. Еще

когда Федор учился в институте, он почувствовал, что его просто воротит от больных. Он не переносил, когда они болезненно сжимались в преддверии боли от анестезирующего укола или когда жаловались на свои недуги. Единственное, что ему нравилось в профессии врача-протезиста, — это возможность как бы невзначай облапать сидящую в стоматологическом кресле симпатичную пациентку. Еще он любил, когда те же самые пациентки расплачивались за сделанный им протез не деньгами, а натурой. Это все, что связывало Федора с его профессией.

Трудности начались после окончания ординатуры. Молодого врача призвали в армию. Поскольку Федор был нормальной сексуальной ориентации, то облапывать сидящих в кресле солдат, а уж тем более требовать плату натурой, не вдохновляло его ни на минуту. Последняя связующая нить с профессией оборвалась. К больным страдающим людям молодой врач продолжал по-прежнему испытывать отвращение. В армии это отвращение стало непреодолимым. Вернее, он мог его преодолеть, но только при помощи алкоголя. Федор с утра заливал глаза и шел на прием, а там добавлял после каждого обслуженного пациента. Через год службы он превратился в совершенно спившегося человека. Постоянно трясущиеся руки не слушались его. Офицеры части не рисковали идти к нему на прием — врач просто мог не попасть в рот включенной бормашиной или щипцами, а если попадал, то это было и того хуже. Поэтому командный состав и отличники боевой и политической подготовки из числа призывников пользовались услугами окружного госпиталя. Федор же стал страшным пугалом для тех, кто был не в ладах с воинской дисциплиной. Причем к «услугам» зубного врача прибегали только тогда, когда на недисциплинированного солдата не оказывал воздействия даже карцер. В этом случае штрафника привязывали к стоматологическому креслу и звали доктора, как всегда трясущегося с похмелья. Доктор включал бормашину... и с пятого или шестого раза наконец попадал ею в рот пациента. (Куда он попадал ею в предшествующие разы и во что в конечном итоге превращался рот «пациента», читатель, надеюсь, догадывается.) Таким образом, после посещения зубного кабинета самые недисциплинированные бойцы становились шелковыми. Такое положение вещей устраивало гарнизонное начальство, и оно даже предложило Федору продолжить службу в армии сверх положенного срока. Федор хотел было согласиться, но его подкараулили солдаты, которым предстояло служить еще больше года, надавали тумачков и пригрозили, что убьют, если он не демобилизуется в положенные ему сроки. Федор не стал искушать судьбу и вышел на гражданку.

Демобилизованный врач хоть и устроился по специальности, но работать протезистом, когда тебя совершенно не слушаются руки, проблематично. А проблему эту Федор решал по-прежнему алкоголем. Я лично познакомился с этим молодым человеком при следующих обстоятельствах. В районной поликлинике мне удаляли зуб. Было больно. Врач говорил, что это оттого, что мой организм невосприимчив к новокаину.

Когда на место удаленного зуба надо было ставить новый; искусственный, я уже не нашел в себе храбрости вновь прибегнуть к услугам районных врачей. Сослуживцы дали мне телефон доктора, который «не жалеет заморозки», правда, при этом загадочно улыбнулись. Сев в стоматологическое кресло, я первым делом посетовал врачу на то, что мой организм не восприимчив к новокаину. На что последний ответил: «Ничего страшного. Мы только что получили новое анестезирующее средство. Оно усваивается всеми. Есть только одна особенность: лекарство следует не вводить уколом, а принимать внутрь». Врач ушел за перегородку, из-за которой раздалось бульканье, затем он появился вновь с двумя стаканами в руках. Один стакан он протянул мне. Поймав мой любопытствующий взгляд, он не мешкая пояснил: «Это анестезирующее средство имеет специфическую особенность. Она заключается в том, что врач и пациент должны принимать его одновременно». С этими словами доктор опрокинул внутрь себя содержимое стакана. Я пригубил и понял, что «специфическое анестезирующее средство» — водка. Я поднялся с кресла. Тогда раздосадованный врач рассказал мне про себя ту историю, которую я только что пересказал читателям. Мы оба никуда не торопились, завязался разговор.

Я, оценив собеседника, понял, что передо мной человек, находящийся на реинкарнационной ступени ПОПУЛЯРИЗАТОР, и что все его злоключения происходят оттого, что он выбрал профессию, которая ему категорически противопоказана. Ведь профессия врача подразумевает видеть перед собой каждый день страдания людей и охотно облегчать последние. У Федора людская боль вызывала неприязнь. ПОПУЛЯРИЗАТОРУ по душе журналистика, политика, культура. Это свое соображение я и высказал собеседнику. Он охотно подхватил идею, сказав, что умеет рисовать и при этом неплохо, но посетовал на отсутствие специального художественного оборудования. Я возразил врачу, что сегодня вовсе не образование определяет успех карьеры художника. Затем, зная, что для ПОПУЛЯРИЗАТОРА главной приманкой служит любовь к противоположному полу, напомнил Федору про многочисленных натурщиц, которых он будет использовать для своей работы, если станет художником. Удар был, что называется, «ниже пояса», поэтому успех был предрешен.

Федор стал активно заниматься живописью, особенно портретом. Абсолютно перестал пить, создал клиентуру из богатых заказчиков, а точнее заказчиц, среди которых было много откровенно хорошеньких женщин. И уж кто из них расплачивается с портретистом деньгами, а кто — натурой, останется тайной за семью печатями. Но так или иначе вчерашний врач, находившийся на грани полной деградации, обрел полноценную счастливую жизнь, где есть все — и любовь к работе, и материальное благополучие, и прочие радости.

Глава 10

ДУХОВНИК

Педагогика, журналистика, культура — поприща, которые могут приносить материальный достаток не одним лишь **ПОПУЛЯРИЗАТОРАМ**. Тот, кто пришел в наш мир на реинкарнационной ступени **ДУХОВНИК**, также обретет материальное благополучие, занимаясь этой деятельностью. Правда, отношение к делу у последних другое. Они не стремятся сделать головокружительную карьеру, пользуясь тем, что удача благоволит им на вышеперечисленных поприщах, они ощущают, что несут духовную миссию, когда входят в учебный класс, берутся за перо или кинокамеру либо выходят на сцену.

Тот, кто пришел в наш мир ДУХОВНИКОМ, конечно же, преуспеет на ниве религиозной деятельности, он может многого добиться, став правозащитником, а также посвятив себя защите окружающей среды. ДУХОВНИКИ часто бывают первоклассными военными, верными защитниками отечества.

Как однозначно прийти к выводу, находитесь ли вы на реинкарнационной ступени ДУХОВНИК или нет? На этот вопрос дадут ответ косвенные признаки. Поскольку на предыдущей ступени эти люди были УМНОЖИТЕЛЯМИ, то в настоящей жизни они испытывают неприязнь к представителям противоположного пола. Им серьезно кажется, что время, потраченное на амурную жизнь, они неоправданно отняли у себя, у своей миссии.

Поэт Михаил Лермонтов так описывал подобное ощущение:

Как знать, быть может, те мгновенья,
Что протекли у ног твоих, Я
отнимал у вдохновенья! А чем ты заменила их?

Надо сказать, что детей ДУХОВНИК может иметь любое количество, однако его отношение к интимной стороне жизни будет оставаться, как у поэта Лермонтова. ДУХОВНИК непритязателен к пище и аскетичен в быту. И в то же время эти люди, имея преимущественно гуманитарные профессии, свободное время охотно проводят с техникой. Они любят самостоятельно

ремонттировать автомобили, часы и прочее, а то и сами конструировать новые модели. Кстати, изобретательская деятельность — одна из тех, что принесет удачу ДУХОВНИКУ. Стремление к пунктуальности, к соблюдению распорядка дня, верность данному слову, самоорганизованность — вот еще признаки человека, находящегося на реинкарнационной ступени ДУХОВНИК. Почему именно они? Да потому, что в следующей жизни эти люди будут ПРОФЕССИОНАЛАМИ.

Эмиль ненавидел женщин лютой ненавистью. Последние же словно назло к нему тянулись, поскольку внешне мужчина был привлекательный, да и умом Бог не обделил. Эмилю, по его собственным словам, было жалко тратить на них свою жизнь. На что ее потратить, Эмиль пока не знал и поэтому целиком посвятил себя борьбе с женщинами. Будучи инструктором по велотуризму, он умышленно формировал группы выходного дня из девушек, заглядывавших ему в глаза, но абсолютно неподготовленных для велопробега, и гонял их под палящим солнцем по холмистой местности, где крутые спуски перемежаются с не менее крутыми подъемами, в которые приходится тащить велосипед на себе. В дождливые дни Эмиль назло заводил очаровательных туристок в болота, где они, находясь по пояс в воде, да к тому же поедаемые комарами опять же тащили железных коней на себе. Эмиль даже организовал группы зимнего велотуризма, разрабатывая маршруты не по дорогам, а по льду водохранилищ там, где он еще не был запорошен снегом. Велосипеды туристок скользили по идеально гладкой поверхности, девушки падали, разбивали локти, коленки. Тем лицам женского пола, которые хотели провести с ним время не в турпоездке, а в городе, он назначал свидания поздно вечером и непременно неподалеку от кладбища. Затем как бы невзначай заводил свою дыхательницу в глубь кладбищенской территории и исчезал, оставляя перепуганную особу одну ночью среди могил. После каждой такой выходки Эмиль с гордостью подводил итоги, сколько красавиц поклялось никогда в жизни не подходить к нему на пушечный выстрел. От самых навязчивых своих поклонниц мужчина отделялся следующим образом: он награждал их детьми, и связанная ребенком женщина не могла больше следовать за ним по горам, болотам и льду водоемов. Дети Эмиль не интересовался. Мужчина понимал, что создан для чего-то большего, нежели досаждение представительницам прекрасной половины человечества, но для чего именно, никак не мог понять. К тому же его мучило безденежье. С просьбой помочь ему разобраться в этих вопросах он и обратился ко мне.

Исходя из его рассказа о собственном женоненавистничестве, а также из того, что в свободное время Эмиль обожал возиться с техникой (модифицировать свой велосипед, помогать с ремонтом стальных коней своим друзьям-туристам), я сделал вывод, что сидящий передо мной мужчина находится на реинкарнационной ступени ДУХОВНИК.

Его призвание — служение высоким гуманистическим целям. Поскольку физически Эмиль был прекрасно подготовлен, я посоветовал ему

предложить свои услуги Министерству по чрезвычайным ситуациям. Мой собеседник так и поступил.

Нельзя сказать, что следствием такого поступка стали высокие заработки, но мужчина наконец-то нашел себя, занял свою ячейку в социальном процессе. И от этого коренным образом изменилась вся его жизнь. Во-первых, исчезло женоненавистничество. В тех представительницах прекрасного пола, которых он извлекал из-под обломков, он видел прежде всего людей, нуждающихся в его силе и профессиональных навыках. Да и последним в той ситуации, где они встретились с симпатичным спасателем, было, увы, не до кокетства. Если Эмилю и приходилось тратить на женщину лишнее время, то это для того, чтобы вывести пострадавшую из состояния психологического шока. Одна из таких пострадавших стала спутницей его жизни. Она приглянулась ему тем, что не докучала спасателю. Более того, жена Эмиля имела редкую и очень прибыльную специальность — дизайнер по обустройству ландшафта. Так что материальное благополучие в семью Эмиля пришло с этой стороны. Вот что значит найти свое настоящее место в жизни!

Глава 11

УСЕКАТЕЛЬ

УСЕКАТЕЛИ — это люди, ставящие свой род на грань исчезновения-усечения. Совершенно не обязательно, что род и впрямь исчезнет в этом колене, но тем не менее представители этой реинкарнационной ступени создадут определенного рода опасность пресечения собственной ветви. Эти люди обладают слабым здоровьем (физическим или духовным), они производят впечатление как бы недоделанных, неприспособленных к жизни.

Подобное, как известно, тянется к подобному, поэтому профессия, которая худо-бедно принесет им материальное благополучие, также связана с людскими болезнями и неспособностью вписаться в окружающий мир. Ортодоксальная медицина, народное целительство, а также работа в риэлторских фирмах и в правоохранительных органах — вот удачное место приложения сил для тех, кто в этот раз родился *УСЕКАТЕЛЕМ*.

Поскольку сегодняшний **УСЕКАТЕЛЬ** в прошлом своем воплощении в земную плоть находился на ступени **ПРОФЕССИОНАЛ**, то ему присуще отвращение к внутренней самодисциплине, он терпеть не может порядка в доме, а также малейшего насилия над собой. Он непунктуален в быту, не в ладах с техникой.

Вообще-то, такому человеку лучше всего провести свою жизнь, образно говоря, «тише воды, ниже травы», произведя на свет потомство в числе, необходимом для продолжения своего рода. (Мужчина — один ребенок, женщина — два.) Это и будет успешным выполнением миссии. Но если тех скромных сил, которые отведены такому человеку, окажется недостаточно для претворения в жизнь собственных планов, то дополнительным источником энергии станет для него увлечение поэзией или другими искусствами на дилетантском уровне, работа в маркетинговых сетях, предвыборных штабах политических партий, в низовых общественных организациях, в библиотеках. Ведь на предшествующей ступени воплощения этот не совсем приспособленный для жизни человек был **ПОПУЛЯРИЗАТОРОМ**, а значит, любая деятельность, связанная с расширением информационного поля, будет вселять в него дополнительные силы.

Гавриил, а попросту Гаврик, рос болезненным, слабым ребенком. Как-то так получилось, что в доме оказалась скрипка, и маленький Гаврик

стал проявлять интерес к музыкальному инструменту. Мать мальчика, возомнив, что будущее ее сына — поприще музыканта, наняла педагога, но, увы, упорные систематические занятия музыкой оказались не под силу слабому не только телом, но и душой ребенку. Он отказывался разучивать гаммы, а когда его заставляли, устраивал истерики. К скрипке он подходил тогда, когда имел на то собственное желание. О карьере музыканта пришлось забыть. Мать Гаврика была преподавателем технического вуза и поэтому, когда сыну пришло время выбрать профессию, способствовала его поступлению в тот же вуз, где преподавала сама. Мальчик был не в ладах ни с физикой, ни с математикой, ни, конечно же, с другими точными науками, но тем не менее покровительство матери позволило ему худо-бедно закончить институт.

А вот дальше началось самое сложное. Молодой человек ненавидел обретенную профессию, а других сколь бы то ни было серьезных профессиональных навыков не имел. Началось хроническое безденежье. У Гаврика к тому моменту уже были жена и ребенок. Ребенок рос слабым, ему требовалась постоянная медицинская помощь. Медицина к тому моменту постепенно становилась платной. Средств, повторяю, не было. Ребенок умер. Жена бросила Гаврика.

Больше всех за судьбу сына, конечно же, переживала мать. Она-то и пришла ко мне на консультацию с просьбой помочь определиться ее отпрыску. Выслушав рассказ женщины и продиагностировав фотографию Гаврика, я убедился в том, что последний находится на реинкарнационной ступени УСЕКАТЕЛЬ, а это значило, что на поприще точных наук ему не следовало искать успеха; мир искусств мог служить источником жизненных сил, но на уровне хобби и не более. Удачным местом приложения сил могла стать профессия, связанная либо с людскими болезнями, либо с неустроенностью человеческих судеб. Но медицинскими знаниями Гаврик не обладал. Зато в то время вся Москва была завешана рекламными объявлениями, призывающими молодых людей идти на работу в органы внутренних дел.

Вот я и посоветовал своей посетительнице надоумить сына воспользоваться этой ситуацией. Женщина была немало удивлена. «Как же так? — восклицала она, — милиция ведь это дисциплина, порядок, а Гаврик не приучен ни вставать по будильнику, ни подчиняться начальству». И тем не менее Гаврик, оказавшись в органах МВД, почувствовал себя как рыба в воде. На работу он приходил, когда проснется, уходил тоже, когда хотел, всегда находил для этого благовидные предлоги. С начальством выстраивал отношения на основе материальной заинтересованности последнего. А деньги с того самого дня, когда слабый потерянный мальчик надел форму сотрудника внутренних дел, стали сами прилипать к его ладоням. Нарушение паспортного режима, выпуск под залог, преследование за торговлю в неустановленном месте или несертифицированным товаром, защита от рэкетиров и прочие последствия неустроенности как частной жизни людей являлись источником доходов работника правоохранительных

органов. Да каких доходов! Гаврик за полгода работы в органах купил себе шикарную трехкомнатную квартиру, автомобиль «Опель-Президент», женился во второй раз. Когда он зашел ко мне похвастаться своими успехами, я, конечно же, порадовавшись за него, заметил, что ему необходимо теперь завести как минимум троих детей. Ведь его первый ребенок ушел из жизни, а значит, родовая ветвь Гаврика теперь может найти свое продолжение лишь в его четвертом ребенке. Более того, я предупредил мужчину, что если он задастся такой целью, то удача, особенно в области обретения материальных благ, обязательно будет ему сопутствовать.

Этот разговор состоялся несколько лет назад. Сегодня у Гаврика есть весь «джентльменский набор нового русского» плюс к этому двое детей. Третий ребенок пока живет в чреве матери. По вечерам Гаврик играет на скрипке одну-единственную мелодию, которую успел разучить в детстве. «Ну, прямо, как Шерлок Холмс!» — восклицают соседи.

Для УСЕКАТЕЛЕЙ есть еще одна перспективная профессия — чиновник, чья деятельность связана с постоянным общением с людьми, просящими помощь.

За Марией Осиповной прочно утвердилась кличка Маша-растеряша. Ничего не клеилось в жизни у этой женщины. Она потеряла мужа — отдала его нахрапистой красотке, потеряла дачу — просто забыла вовремя оформить документы на вступление в наследство, потеряла деньги — положила их в банк, а тот прекратил свое существование. Да и вообще, за что бы ни бралась эта женщина, ничего у нее не получалось.

Когда Мария Осиповна пришла ко мне, я понял, что женщина находится на реинкарнационной ступени УСЕКАТЕЛЬ, а это значило, что материальное процветание ей принесет профессия, связанная с людской необустроенностью. Одна из таких профессий — чиновник. Мария Осиповна была жительницей Подмосковья, поэтому, вняв моему совету, устроилась работать в управленческий аппарат того небольшого городка, в котором жила, откровенно говоря, на смехотворно маленький оклад. А вот дальше некогда тихая неприметная женщина сразу почувствовала себя в своей тарелке. Ее деятельность касалась распределения земель под строительство дач, частных коттеджей, установку торговых точек и т. п. К тому же судьба неожиданно свела женщину с представителем областного начальства, в ведении которого были планы на перспективное строительство в масштабах области. Вот и смекнула Маша-растеряша, что земли под дачи и прочее выгодно выделять в тех местах, где через пару лет или автомобильная трасса пройдет, или другое государственное строительство начнется. А значит, все возведенное частными лицами будут сносить. Положенную компенсацию от государства в таких случаях все равно не дождешься... если отдельных представителей государства материально не заинтересовать. Вот Мария Осиповна и стала тем посредником между потерпевшими и представителями областного начальства, ведающими выделением компенсаций. Умелые действия вчерашней Маши-растеряши создали такое количество землевладельцев, чьи строения в скором времени

подлежали сносу, что дары, подносимые скромной чиновнице за содействие в получении компенсации, многократно превысили ее формальную зарплату. Она даже забывала ее получать.

Итак, если вы принадлежите к реинкарнационной ступени **УСЕКАТЕЛЬ**, постарайтесь связать свою деятельность с болезнями людей или необустроенностью их быта.

Глава 12

ЧИСТИЛЬЩИК

Когда каждый член рода проходит пять обязательных реинкарнаций, полностью реализуя тот план, который построила на его жизнь его Звезда, в родовой цепи появляется ЧИСТИЛЬЩИК.

ЧИСТИЛЬЩИК — это разновидность реинкарнационной ступени **УСЕКАТЕЛЬ**.

Однако этого человека, во-первых, как правило, отсутствует желание иметь семью. А если в силу укоров со стороны родственников и друзей он попытается все же создать семейный очаг, то обратит внимание на то, что судьба явно препятствует ему на этом пути. Причем чем сильнее стремление человека к семье, тем непреодолимей возводимое перед ним препятствие. Причина столь странного поведения высших сил проста: **ЧИСТИЛЬЩИК** не должен иметь продолжателей своего рода.

Вторая особенность **ЧИСТИЛЬЩИКА** такова: за какое бы дело он ни взялся, оно обязательно получится. *А дел за свою жизнь ЧИСТИЛЬЩИК перепробует много. Ведь его задача почистить за представителями всего своего рода кармические долги, имеющие, как правило, социальный характер. Отсюда основное правило для ЧИСТИЛЬЩИКА: при выборе места приложения своих сил НЕ НАДО ИСКАТЬ СЕБЕ РАБОТУ, РАБОТА САМА ТЕБЯ НАЙДЕТ.*

Елена Даниловна, тридцатилетняя женщина, откровенно красивая, начала нашу беседу с вопроса, почему она до сих пор не замужем? «Вроде бы все при мне, — удивлялась она, — и мужчины не обходят вниманием, а только в чью-то сторону качнется сердце, глядь, а он или на другой тут же женится, или вовсе исчезнет из поля моего зрения».

Мой натренированный глаз быстро определяет в собеседнице ЧИСТИЛЬЩИКА, но я не говорю ей об этом сразу, а задаю провокационный вопрос: «Признайтесь, но только честно, а вам самой действительно так уж хочется замуж?» Женщина словно ждала, что я спрошу ее именно об этом. «Знаете, Сергей Николаевич, — охотно заговорила она, — меня саму лично замуж не так уж и тянет. Жизнь моя интересная, содержательная. Но родственники! Друзья! Они только и причитают: «Когда, Лена, ты замуж выйдешь? Уже всех некрасивых повыдавали, а ты такая красавица и в девках сидишь!»

Тогда я объяснил женщине, что поскольку она находится на реинкарнационной ступени ЧИСТИЛЬЩИК, то чем меньше она стремится к браку, тем скорее ей удастся в него вступить. Правда, с одной оговоркой: брак должен быть с мужчиной, не имевшим до нее детей, и от этого

мужчины она может родить только одного (!) ребенка. «А я-то всегда планировала иметь двух детей!» — воскликнула женщина. «Поэтому вас и отводило от брака, — пояснил я, — ведь второй ребенок — продолжатель вашей родовой ветви, а его быть не должно. А значит, в этом случае не должно быть и брака». — «Я все поняла, — кивнула головой женщина, — но, честно говоря, я пришла к вам с другой проблемой. Меня больше волнует не моя незамужняя жизнь, а тот факт, что у меня через две недели заканчивается контракт с одним весьма престижным изданием. Я ведь журналистом работаю. Сама не ожидала, что так выйдет. Заканчивала строительный институт. Потом трест, где я работала, потерял заказы. Я листала газету «Работа для вас» и вдруг наткнулась на объявление, где популярное издание приглашало пишущую братию. Я никогда в жизни не писала ни строчки, а тут вдруг что-то написала, отнесла в редакции и меня тут же зачислили в штат. Так я стала журналистом. Можно сказать, вошла во вкус. Но теперь заканчивается срок контракта. Что мне делать? Надеяться, что контракт продлят или пока не поздно искать новое занятие?» Я ответил: «Не надо ничего делать. ЧИСТИЛЬЩИКА занятие найдет само. Как, впрочем, это происходило с вами и раньше». Елена Даниловна позвонила на следующий день: «Не поверите, Сергей Николаевич, но вечером позвонила подруга, предложила мне работу в банке. Оклад огромный. Я уже дала согласие».

Несколько слов надо сказать о мировоззрении человека, на которого выпала функция ЧИСТИЛЬЩИКА. *Он должен вбирать в себя все радости жизни. Он словно гость, приглашенный в земной мир, гость, перед которым Творец выставил на стол все приготовленные им яства и предложил вкушать их. Как ведет себя тот гость, которому мы всегда рады? Он пьет до дна те напитки, которые и впрямь пришлись ему по вкусу, он подкладывает и подкладывает себе те блюда, к которым как бы сама тянется его рука, и лишь успевает нахваливать. Мы не жалеем ни выпитого им, ни съеденного, мы, наоборот, радуемся, потому что мы готовили стол для него.*

Архип закончил не только институт, но и аспирантуру. От родителей ему досталась отдельная квартира, автомобиль «Жигули» и даже небольшой загородный домик. И тем не менее, глядя на окружающих,

Архип был вечно недоволен жизнью: квартира в экологически неблагополучном районе, машина непрестижная, загородный домик маловат. А что касается работы, тут вообще разворачивалась трагедия. Диссертация молодого человека была почти готова к защите, но он понимал, что обретение ученой степени даст столь незначительную прибавку к его заработкам, что руки попросту опускались. Нет, Архип пытался заработать деньги и в качестве биржевого маклера, и будучи распространителем всевозможных товаров. Но заработки упорно не шли ему в руки. Собственно, денежный вопрос и привел его ко мне на консультацию.

Определив, что Архип находится на реинкарнационной ступени ЧИСТИЛЬЩИК, я спросил молодого человека, а с каким душевным

настроим он приступает к процессу зарабатывания денег? Архип лишь сокрушенно покачал головой. «Настрой — не ахти, — ответил он. — Я ведь и сам понимаю, что и биржевой маклер, и распространитель товаров совсем не те виды деятельности, которыми бы мне хотелось заниматься. Да и в карьере ученого я стал разочаровываться. Во всех этих видах деятельности я вижу только отрицательные стороны. Но я преодолеваю себя, заставляю работать именно на этих поприщах. Правда, мои усилия материально не вознаграждаются. Не пойму, отчего так происходит?»

«Это происходит оттого, — заметил я, — что вы видите в окружающей жизни одни лишь отрицательные стороны, и в работе стремитесь не к упоению, а к преодолению своего отвращения к ней. Но вы появились на свет на реинкарнационной ступени ЧИСТИЛЬЩИК. ЧИСТИЛЬЩИК — это желанный гость на празднике жизни. Он должен видеть вокруг себя только красоты, созданные Творцом (на прочее не обращать внимания), а из видов деятельности подбирать себе ту, которая доставляет ему удовольствие и за плоды которой люди сами охотно предлагают ему свои деньги. Есть у вас на примете такая деятельность?»

«Да, есть, — ответил собеседник, предварительно подумав пару минут. — Я люблю сочинять истории про своих знакомых, причем обязательно со счастливым концом. Например, позвонит мне какая-нибудь бывшая однокурсница и пожалуется на то, что от нее ушел муж. Плачет в трубку, говорит, что хочет свести счеты с мужем. А я вслух начинаю фантазировать, как у нее замечательно сложится жизнь после ухода мужа, как она, теперь свободная женщина, встретит торговца нефтью, например, с Ближнего Востока, с бархатными глазами, пушистыми ресницами, как мужчина потеряет из-за нее голову, какие у них появятся красивые дети, как она будет жить в любви и в достатке где-нибудь на берегу Красного моря и мысленно благословлять тот день, когда ее оставил русский муж. Я так расфантажируюсь, что моя собеседница, которая только что рыдала навзрыд и собиралась сводить счеты с жизнью, уже хохочет, и я в трубке слышу, как она хлопает дверцами шкафа, вероятно, собираясь выйти из дома, чтобы и впрямь немедленно найти себе в мужья ближневосточного нефтяного магната.

Случается так, что из-за занятости у меня не бывает времени вести пространные беседы по телефону с теми, у кого в жизни стряслась беда. Я вежливо отказываю. Тогда на другом конце провода я слышу: «Расскажи мне что-нибудь хорошее, а я тебе деньги заплачу».

«Вот это и есть тот вид деятельности, который вам как ЧИСТИЛЬЩИКУ принесет материальный достаток! — подытожил я. — Получите дополнительное образование психолога и избавляйте людей от душевных травм именно тем методом, каким вы пользовались до сегодняшнего дня: с любовью к обратившимся к вам людям, с любовью к собственному занятию.

Архип стал психотерапевтом. Проблемы с деньгами у него исчезли. Каждый день стал приносить ему радость.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КО ВТОРОЙ ЧАСТИ

Итак, мы видим, что бытующие ныне представления о непостижимости предначертанных нам жизненных путей на самом деле не соответствуют действительности. ДОСТАТОЧНО ОПРЕДЕЛИТЬ ТУ РЕИНКАРНАЦИОННУЮ СТУПЕНЬ, НА КОТОРОЙ ПРЕБЫВАЕТ ВАША ДУША В ЕЕ ТЕКУЩЕЙ ЗЕМНОЙ ЖИЗНИ, КАК СТАНОВЯТСЯ ПОНЯТНЫ ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ВАШЕГО НЫНЕШНЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ НА ЗЕМЛЕ. А когда понятны цели, то средства их достижения, как правило, видны невооруженным глазом.

Часть III

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ: ФОРМУЛЫ УСПЕХА

Мне уже неоднократно приходилось сетовать на то, что культурные традиции нашего народа не позволяют гражданам сегодняшней России эффективно решать задачи создания и преумножения капитала. Причина тому — отсутствие развитых капиталистических отношений на протяжении последнего столетия нашей истории и, как следствие, отсутствие соответствующих бытовых традиций.

Казалось бы, если таковые традиции отсутствуют у нас, то надо обратиться к опыту тех стран, где на протяжении последних веков бурно развивался свободный рынок, воспользоваться их советами, и проблема материального обогащения российских граждан будет решена. Не тут-то было!

Так получилось, что первый том моей книги «Думай и богатей по-русски» в основной своей массе был прочтен теми людьми, которые работали в маркетинговых сетях. Именно эти люди приходили впоследствии ко мне на консультации и делились своими бедами. Причиной их бед являлось то, что они в своей коммерческой деятельности следовали рекомендациям специалистов именно с «развитого Запада». Я давал им другие советы, и их дела немедленно поправлялись. Почему так происходило? Об этом и пойдет речь в третьей части нашего повествования.

Глава 1

НЕ ВОВЛЕКАЙТЕ ДРУЗЕЙ В БИЗНЕС!

Рекомендация зарубежных психологов строителям маркетинговых сетей гласит: *первым делом привлекайте к участию в своем бизнесе тех людей, которые вас окружают, то есть родственников и друзей.* Многие из моих клиентов, которые последовали этому совету, немедленно потерпели фиаско. Попытаемся разобраться почему.

Так Мария Владимировна вовлекла в финансовую пирамиду, существующую под эгидой оказания поддержки малого и среднего бизнеса, свою двоюродную сестру. Для вступления в вышеуказанную организацию необходимо было внести 2800 долларов. Сестра Марии Владимировны, как это водится, заняла вышеуказанную сумму, внесла ее и стала заниматься привлечением новых членов, конечно же, с их деньгами. Но, увы, за полгода деятельности так никого привлечь она и не смогла. Сумма долга обросла процентами, кредиторы стали требовать деньги в весьма жесткой форме, тогда муж неудачницы-бизнесменки пришел вместе с теми, кто вышибал из него деньги, к Марии Владимировне и, указав на нее, сказал: «Это она вовлекла мою жену в финансовую аферу, пусть она за нее и расплачивается».

«Вышибалы» спросили Марию Владимировну: «Будешь рассчитываться?» Женщина почувствовала себя и впрямь виноватой в том, что вовлечением в бизнес поставила в трудное финансовое положение свою родственницу, и ответила: «Да». С тех пор она работает для того, чтобы выплачивать чужой долг, а не ради того, чтобы улучшить собственную жизнь.

Дело в том, что те, кто дает подобные советы нашим соотечественникам, забывают о том, что природа денег, например, в Соединенных Штатах и в современной России разная. Экономическая ситуация в мире сложилась так, что большинство граждан Соединенных Штатов имеют выход на внешний рынок, а большинство наших граждан этого выхода не имеют (кроме тех, кто работает в нефтяном бизнесе и в «Росвооружении»), Поэтому американцы интуитивно сплачиваются в рабочие группы для того, чтобы вынуть деньги из представителей других стран во благо интересов Америки, в то время как у россиян не остается другой возможности как вынимать деньги из карманов друг друга. Увы, но российский бизнес больше похож на сожительство в одной банке с плотно закрытой крышкой нескольких скорпионов, которые обречены выжить и расцвести пышным цветом только за счет подавления своих соседей по этой банке.

Таким образом, **ДЕЙСТВИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО БИЗНЕСМЕНА МОЖНО ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ НЕ ИНАЧЕ КАК ВОЙНОЙ С СОБСТВЕННЫМИ ГРАЖДАНАМИ ЗА ПРАВО ОБЛАДАТЬ ДЕНЬГАМИ ПОСЛЕДНИХ.** А на войне надо поступать, как на войне. Жалость к противнику можно проявлять лишь тогда, когда он повержен. Отступление от этого правила чревато катастрофическими последствиями.

Поэтому, дорогие сограждане, никогда не зарьтесь на деньги тех людей, которые дороги вашему сердцу.

Во-первых, потому что вы не сможете с ними в должной мере проявить все свои воинские качества, а во-вторых, потому что если будете действовать с ними по всем правилам военного искусства, то вы этих людей потеряете. ***ПОТЕРЯ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЬШЕЙ, ЧЕМ СУММА, КОТОРУЮ ВАМ УДАЛОСЬ НА НИХ ЗАРАБОТАТЬ.*** *В подтверждение последних слов могу рассказать историю, которая произошла лично со мной.*

Однажды я пожаловался своему другу, что никак не могу привести в порядок второй этаж на даче: обшить стены вагонкой, постелить полы, сделать лестницу. Приятель воскликнул: «Ба! Да я тебе помогу, ведь я как раз этим и занимаюсь», а дальше поинтересовался, какой суммой я располагаю. Я назвал сумму. Она, прямо скажем, была незначительной. Но несмотря на это, мой друг сказал, что он уложится в эту сумму. Я спросил: «А сколько

надо еще доплатить, чтобы заодно покрасить дом с наружной стороны?» Он ответил: «Ничего не надо. Вышеуказанной суммы хватит». Я спросил: «А как скоро будут завершены работы?» Он поинтересовался, когда бы мне хотелось, чтобы они были завершены? Близились первомайские праздники, и, конечно же, я рассчитывал провести их на загородном участке, поэтому спросил: «В десять дней уложите?» — «Уложимся в семь!» — успокоил меня мой друг и попросил выдать ему большую часть суммы на немедленное приобретение пиломатериалов, которые, по его словам, обязательно будут сухими и качественными.

В результате материалы оказались самыми низкопробными и настолько сырыми, что, уже будучи приколочены к полу и стенам, сохли еще два года, обильно выделяя смолу. Половые доски повело так, что по полу стало опасно ходить. Вагонка на стенах стала усыхать еще во время строительства, и между досками образовались щели шириной в 3 сантиметра, которые строители исправно заделывали опилками, перемешанными с клеем. Вместо двойных ставен поставили одинарные. Наружную часть дома не покрасили, сославшись на то, что закончилась краска. Но главное, как долго длилось все это безобразие, называемое строительством: вместо обещанных семи дней — полтора месяца! Думаете, процесс был трудоемким? Ничего подобного. Просто мой друг нанял украинцев, которым негде было жить. Дача оказалась для них еще и бесплатным жильем, откуда они выезжали работать на другие объекты. Но самое главное, что по завершении строительства мой друг попросил с меня дополнительную сумму, едва ли не адекватную той, на которую мы первоначально договорились, посетовав, что по халатности он неправильно посчитал стоимость строительного материала.

Я плохо знал строительный бизнес, но хорошо знал издательский. Здесь, если ты допустил ошибку и занизил стоимость работ, то покрывать недостачу обязан из своего кармана. Ведь если бы я заранее знал, что отделка второго этажа обойдется мне так дорого, то или поискал других исполнителей, или вообще бы повременил с заказом. Мне стало любопытно, неужели мой друг мог так обсчитаться? Я взял паузу на два дня и произвел обмер помещения, посчитал количество пиломатериалов, узнал их стоимость на различных рынках, проконсультировался, сколько платят приехавшим с Украины рабочим, сколько стоит их проживание в столице и кем оно обычно оплачивается, и когда закончил подсчет, то получилось, что только из первоначально оговоренной суммы мой друг положил себе в карман ровно треть.

Но он просил еще как минимум столько же! Просил не за работу, а просто так, будучи уверенным в том, что я не разбираюсь в строительстве, а главное, зная, что я ему доверяю именно как другу. Если он сказал, что имел место перерасход средств, значит, так это и было. Именно последнее обстоятельство привело меня в ярость: я не только отказался заплатить дополнительные деньги, но и вообще навсегда вычеркнул этого человека из своей жизни. Но когда я встретился с другим своим другом, профессионально занимавшимся строительным бизнесом, и подробно

изложил ему то, как протекало у меня строительство, тот сказал: «А что ты удивляешься? Мы, строители, всегда так ведем свой бизнес. Другими путями у нас много не заработаешь. Это правила игры. Другое дело, что лучше эти правила не распространять на своих друзей».

Поэтому, уважаемые читатели, ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ ЗАНЯТЬСЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ТО ПЕРВОЕ, ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ, ЭТО МЫСЛЕННО ПОДЕЛИТЬ ВЕСЬ МИР НА ДВЕ ЧАСТИ. К ПЕРВОЙ ЧАСТИ СЛЕДУЕТ ОТНЕСТИ ТЕХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ВАМ БЛИЗКИ, КОТОРЫМИ ВЫ ДОРОЖИТЕ, И НИКОГДА НЕ ВОВЛЕКАТЬ ИХ В СВОЮ КОММЕРЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. Этого не следует делать по двум причинам. *Во-первых, их присутствие может негативно сказаться на вашем поведении в бизнесе: вы станете жалеть дорогих себе людей, а это недопустимо. Во-вторых, вы рискуете навсегда потерять для себя этих людей, если будете обращаться с ними по всем законам «военного времени».*

А ВЕДЬ ЭТИ ЛЮДИ ЧРЕЗВЫЧАЙНО НУЖНЫ ВАМ! ОНИ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ ОТСОРТИРОВЫВАЛИСЬ ИЗ ДЕСЯТКОВ ШКОЛЬНЫХ И ИНСТИТУТСКИХ ДРУЗЕЙ, ИЗ МНОГОЧИСЛЕННЫХ КОЛЛЕГ ПО РАБОТЕ. СЛУЧИСЬ У ВАС БЕДА — ТОЛЬКО КОМУ-НИБУДЬ ИЗ НИХ ВЫ СМОЖЕТЕ

ИЗЛИТЬ ДУШУ И ПОЛУЧИТЬ ПОДДЕРЖКУ, ТОЛЬКО С КЕМ-ТО ИЗ НИХ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЕХАТЬ В ОТПУСК ИЛИ ПРИГЛАСИТЬ НА ШАШЛЫКИ И ПОЛУЧИТЬ ИСТИННОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ОТДЫХА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ. ТАКИХ ЛЮДЕЙ Я НАЗЫВАЮ «СРЕДОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ». ПОТЕРЯ ЛЮБОГО ИЗ ЭТИХ ЛЮДЕЙ НЕВОСПОЛНИМА ДЛЯ ВАС. С УХОДОМ КАЖДОГО БЛИЗКОГО ЧЕЛОВЕКА УХОДИТ ЧАСТЬ ВАШЕЙ СОБСТВЕННОЙ УДАЧИ, ЧАСТЬ ВАС САМОГО. КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК, КОТОРОГО РЯДОМ С ВАМИ УДЕРЖАЛА ЖИЗНЬ, ВО СТО КРАТ ДОРОЖЕ ТЕХ ДЕНЕГ, КОТОРЫЕ ВЫ СМОЖЕТЕ ДОСТАТЬ ИЗ ЕГО КАРМАНА.

Начинать свой бизнес в маркетинговых сетях я рекомендую по совершенно другой схеме. Но прежде чем начать разговор об этой схеме, я хочу привести читателям один пример.

Ко мне на прием пришел мужчина средних лет. Звали его Николай. Он был жителем города Могилева. У Николая была мечта: честно заработать деньги. И как, наверное, уже догадался читатель, эта мечта была для него несбыточной. По образованию Николай был инженер-лесотехник. А мечта у него была — прибыльно торговать пиломатериалами. Для осуществления этой мечты мужчина брал в аренду участок леса, загонял туда соответствующую технику, договаривался с покупателями о цене произведенных им бруса, доски и прочего продукта. Но только всегда его предприятие заканчивалось одним и тем же: либо в последний момент местная администрация поднимала арендную плату, и продавать пиломатериалы по ранее оговоренным ценам становилось убыточным, либо приезжали крепкие парни на джипах и ставили перед фактом, что берут его под свою «крышу», естественно, не бесплатно. С учетом стоимости внезапно

появившейся «крыши» продажа продукта своего труда по старым ценам опять же становилась убыточной. По новым ценам товар никто брать не хотел. Вот и оставалось Николаю бросать свою делянку и ночью пешком, порой через непроходимый лес добираться до ближайшего населенного пункта, для того чтобы начать жизнь сначала.

А вот тут-то мы и подходим к самому интересному, а главное, назидательному моменту нашего повествования. Для того чтобы заново начать жить, нужны деньги. Их у Николая после краха предприятия, конечно же, не было. Но он их всегда доставал. И, со слов мужчины, делал он это вот каким образом.

«Оказавшись без денег в незнакомом городе, — рассказывал Николай, — я первым делом начинал бродить по его улицам. С какой, как бы вы думали, целью? Я искал глазами мерзавца. Да-да, искал глазами человека, о котором моя интуиция подсказывала мне следующее. Я не знаю, что именно он совершил в своей жизни, но я точно знаю, что он — мерзавец и его следует наказать. Это наказание должен осуществить я. Я осуществлю его, если заберу у этого человека его деньги.

От этой мысли у меня за спиной словно выросли крылья. Я не подходил, я буквально подлетал к нему и говорил, как правило, всегда одно и то же: *«Я знаю, я просто чувствую, что вы — умный, порядочный, а главное, предприимчивый человек. К другому я бы просто не обратился. Дело в том, что за углом вот этого дома стоит великолепный импортный лесоукладчик. Его мне отдадут всего за две тысячи долларов. А за углом другого дома стоит предприниматель. Он готов взять у меня аналогичный лесоукладчик, но уже за пять тысяч долларов. Я бы провернул эту сделку, но вся беда в том, что в настоящий момент у меня в наличии есть только одна тысяча долларов. Поэтому я предлагаю следующее: вы докладываете недостающую одну тысячу долларов, мы выкупаем лесоукладчик, а затем немедленно продаем его, но уже за пять тысяч. Всю прибыль от сделки делим пополам. Таким образом получается, что, вложив одну тысячу баксов, вы через полчаса получаете две с половиной тысячи. Вам просто повезло, что в трудную для себя минуту мой взгляд остановился именно на вас. Решайтесь!*

Поверьте, Сергей Николаевич, в моей практике не было ни единого случая, чтобы человек не «решился». Каждый из людей, выбранных мною для наказания, немедленно шел и приносил деньги. Затем он без тени сомнения отдавал их мне, абсолютно незнакомому человеку. Я клал деньги в карман, уходил за угол, где якобы стоял лесоукладчик, ловил первую попавшуюся машину и немедленно скрывался из города».

Примечательно в этом рассказе то, что Николай, оказавшись, казалось бы, в безвыходной ситуации, интуитивно находил человека, к которому испытывал не симпатию (как сделал бы каждый из нас), а, наоборот, неприязнь. Он не дорожил чувствами этого человека к себе, не дорожил

последствиями их взаимоотношений. Тем самым он попросту устранял все психологические барьеры на пути к его деньгам.

Да, методы завладеть чужими деньгами, которые использовал Николай, иначе как мошенническими не назовешь. Но когда мы, работая в маркетинговой сети, предлагаем людям посуду, туалетную воду или пищевую добавку, рассчитывая получить за свой товар их деньги, мы **НЕ ДОЛЖНЫ** испытывать симпатии к этим людям, не должны переживать за них. В противном случае психологический барьер преградит нам путь к их деньгам.

Так регулярно происходило с Натальей, героиней моего следующего рассказа. Наталья торговала баснословно дорогой косметикой. Самый дешевый шампунь или духи стоили как минимум 150—200 долларов. Выкупив со склада товар на несколько тысяч «зеленок», женщина не смогла продать из него ни одной единицы. И вот по какой причине. «Я прихожу в дом, — рассказывала Наталья, — сажусь напротив его хозяйки и начинаю ее уговаривать приобрести какой-нибудь уникальный крем из числа тех, что я распространяю. Полдня я описываю достоинства крема, оправдываю его сверхвысокую цену. Наконец хозяйка соглашается отдать деньги. И вот тут я обвожу взглядом ее квартиру, ее детей, ее саму, и мне становится стыдно собственного поступка. Как я могу забрать 200—300 долларов из бюджета этой симпатичной мне женщины за какую-то безделушку, когда у нее в квартире уже 15 лет не делался ремонт, когда ее дети давно выросли из своих одежек, когда она сама забыла, когда ездила на курорт. И теперь уже, уговорив ее отдать мне деньги, я начинаю уговаривать не делать этого, а потратить вышеназванную сумму на ремонт, детей, отдых. И естественно, я ухожу из этого дома «несолоно хлебавши».

ИТАК, ВЫВОД: ПОДЕЛИТЕ ВЕСЬ МИР НА ДВЕ ЧАСТИ. С ЛЮДЬМИ, СИМПАТИЧНЫМИ ВАМ, ПРОВОДИТЕ ДОСУГ, НО НЕ ПРИСТАВАЙТЕ К НИМ СО СВОИМИ ТОВАРАМИ ИЛИ УСЛУГАМИ. ДЕНЬГИ ЖЕ СТРЕМИТЕСЬ ПОЛУЧАТЬ С ДРУГОЙ ПОЛОВИНЫ МИРА, К КОТОРОЙ ВЫ НЕ ИСПЫТЫВАЕТЕ ЛЮБВИ.

То, что происходит сегодня в экономике России, классики марксизма-ленинизма окрестили как «период варварского накопления первоначального капитала».

И уж здесь-то с ними не поспоришь.

Глава 2

ИСПУГАН — НАПОЛОВИНУ ПОБЕЖДЕН

Еще одна рекомендация работникам маркетинговых сетей «варварской» России, пришедшая к нам с «цивилизованного» Запада, сводится к следующему: *дабы вовлечь нового человека в подобную сеть, следует красочно расписать ему преимущества богатой жизни перед той, которую он ведет в настоящий момент, и объяснить, что для приобретения всех благ обеспеченной жизни необходимо стать на путь активной коммерческой деятельности, а для этого нужно выкупить товар, заплатить взнос, привлечь новых клиентов.* Наши граждане добросовестно следуют этому совету, то есть старательно рисуют своим потенциальным клиентам красочные картины их обеспеченной жизни, а затем недоуменно сетуют на то, что россияне не бегут со всех ног вносить свои деньги за товар или за регистрацию, что они, одним словом, *не хотят быть богатыми.*

Объяснение этому феномену найти очень просто. Западное общество с идеологической точки зрения построено так, что человек, выйдя утром из своего дома и обнаружив, что его автомашина отнюдь не новая, костюм уже вышел из моды, а сам он живет в непрестижном районе, ощущает душевную дисгармонию. Та пропаганда, которая сыплется на него с газетных полос, экранов телевидения, гласит: ты должен быть богат, и только тогда ты будешь уважаем. И потому западный человек в первую очередь стремится быть богатым.

Но если мы откроем отечественные печатные издания, то обратим внимание на то, что они пестрят совсем другими заголовками, из которых следует, что *богатым быть, наоборот, не надо.* И это по прошествии более чем десятка лет рыночных отношений! Почему? Да потому что журналистика — это удел молодежи. А что способен проповедовать двадцатилетний юнец со страниц печатного издания или с экрана телевизора? Только тот набор идеологических установок, которые он вызубрил в школе или институте. А это — взгляды на жизнь все тех же Достоевского, Толстого, Чехова, которые, как мы знаем, сводятся к тому, что богатство — это зло, а зло непременно должно быть наказано. Вот и пестрят российские газеты заголовками: «Банкир убит на пороге своей квартиры», «Директора магазина зарезали в лифте», «Киллер застрелил бизнесмена, когда тот набирал код на двери своего подъезда», «Владельца бензозаправки пытали, а потом задушили» и т. д. А уж с сообщений об арестах владельцев заводов, приисков, нефтяных компаний начинается едва ли не каждая информационная передача.

Таким образом, *у рядового россиянина в настоящий момент сложилось устойчивое мнение, что САМОЕ СТРАШНОЕ — ЭТО БЫТЬ БОГАТЫМ.* Узнав из средств массовой информации об аресте или убийстве очередного коммерсанта, наши соотечественники от всего сердца поблагодарят Бога за

то, что сами они бедны, как церковные крысы, и именно последнее обстоятельство является гарантией того, что к ним в дом не вломится налоговая полиция, их не зарежут в лифте или не застрелят, когда они будут набирать код на двери подъезда. Но самое главное, за что наши соотечественники от души поблагодарят Творца, так это за то, что и завтра и послезавтра у них во владении не будет этих злополучных бензозаправок, не будет алюминиевых заводов, золотых приисков и нефтяных скважин. Поэтому они защищены от посягательства на свою жизнь и могут спать спокойно.

По этой причине, КОГДА ВЫ СОБЛАЗНЯЕТЕ РЯДОВОГО РОССИЯНИНА ГРЯДУЩИМ БОГАТСТВОМ, ВЫ ВПУСТУЮ ТРАТИТЕ ВРЕМЯ. Тот, кто соблазнился им, давно занимается свободным бизнесом и в ваших уговорах не нуждается. В маркетинговую сеть сегодня вовлекается именно тот, кто никогда не поддался такому соблазну, а конкретно — работник бюджетной сферы. И даже если в настоящий момент вам удастся его соблазнить, то, придя домой, он включит телевизор или откроет газету и его желание стать русским Рокфеллером от всего увиденного и прочитанного растает как дым.

А теперь о том, как можно нашего рядового соотечественника заставить заинтересоваться деньгами.

Кто хоть немного пожил в России, знает, что независимо от того, праведно он жил или грешно, однажды для него обязательно наступит «черный день»: война ли начнется, курс рубля ли обвалится, станет ли происходить замена старых денег на новые или просто он протаранит своим допотопным «Москвичом» «шестисотый Мерседес». И вот тогда-то и понадобятся деньги. А откуда их взять, если усиленно не работать сегодня, не готовиться загодя к этому самому «черному дню»?

Именно такой совет я дал Антону Ильичу, когда он обратился ко мне с вопросом, почему ему никак не удастся вовлечь новых членов в финансовую пирамиду, организованную под эгидой фонда все той же поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Как вы понимаете, мужчина соблазнял людей именно грядущим богатством, как ему это советовали делать «специалисты» с «развитого» Запада. «Увы, но мы живем среди такого народа и в таком обществе, где страх — это самый действенный рычаг, — сказал я Антону Ильичу. — Чтобы заставить что-то делать нашего соотечественника, его надо сначала испугать. А испугав, подсказать ему плату за спокойный сон, то есть объяснить ему, сколько он должен заработать сегодня, чтобы спокойно ждать наступления так называемого «черного дня». А затем уже предложить ему способ, как заработать необходимые деньги, чтобы распространять «Гербалайф» или вступить в финансовую пирамиду». Через месяц Антон Ильич доложил как о проделанной работе, так и о ее результатах.

— Во-первых, — похвастался мужчина, — я попытался развить ваш метод, то есть просчитать наиболее часто встречаемые причины возникновения страха у тех социальных групп людей, с которыми мне

приходится иметь дело в сетевом маркетинге. Первая группа — это пенсионеры, одним словом, люди пожилого возраста. Они более всего боятся, что в один «прекрасный» момент состояние их здоровья может ухудшиться так резко, что они окажутся совсем беспомощными, то есть не смогут купить себе ни пищи, ни лекарств. Вторая группа — это женщины, которые, как правило, самостоятельно воспитывают своих детей. Их страхи связаны с невозможностью удовлетворить какую-то часть запросов своих чад. Такие матери боятся, что ради роликовых коньков или игровой приставки к компьютеру их сын возьмется по наведению взрослого уголовника перетаскивать какие-то коробки из подвала в автомобиль и за этим занятием его застанет милиция. В результате окажется, что дверь подвала была только что взломана, в коробках продукты или бытовая техника, а их ребенок — соучастник преступления. Третья группа — это мужчины, особенно женатые. Они боятся, что отсутствие у них должного количества денег станет причиной того, что их жены найдут себе куда более обеспеченных спутников и вместе с этим из их жизни уйдут те элементы комфорта, которые связаны с наличием в доме женщины и к которым они уже успели привыкнуть.

— Вычислив основные страхи своих потенциальных клиентов, — продолжил свой рассказ Антон Ильич, — я стал объяснять им, что подобные жуткие ситуации и впрямь могут серьезно исковеркать их жизнь, но пока роковое событие еще не имело места, я советую встать на путь активной финансовой деятельности, в результате которой их ждут солидные прибыли. А уж за деньги можно сделать все. Старикам я объяснял, что будь у них заветная сумма и они без труда наймут себе и домработницу и сиделку, которые обслужат их, если здоровье вдруг даст серьезный сбой. Мужчинам я растолковывал, что, пока их жены еще не встали на путь поиска более состоятельных спутников жизни (а это обязательно будет, если не удовлетворять потребностей женщины!), необходимо срочно записываться ко мне в сеть (естественно, внося деньги), и когда их карманы станут оттопыренными от обилия купюр, то жены, даже уже решившие покинуть их, вернутся обратно, поскольку каждая женщина не только не любит, но и боится перемен в жизни. Матерей-одиночек я пугал историями о том, как легкомысленные подростки ради карманных денег становились преступниками со всеми вытекающими последствиями, и объяснял матерям, что надо стремиться зарабатывать много и лишь тогда можно не беспокоиться за непредсказуемые шаги своего ребенка, когда ты способна выделить ему едва ли не любую сумму на карманные расходы.

— И что удивительно, Сергей Николаевич, — подвел итог мой клиент, — подавляющая часть моих собеседников не только быстро находила необходимую для взноса сумму, но и впоследствии активно вербовала новых и новых членов, что, конечно же, позитивно сказывалось как на моих заработках, так и на их собственных. Когда же я соблазнял своих соотечественников начать активную коммерческую деятельность рассказами об ожидающем их богатстве, я не смог заработать ни копейки. Когда я

воплощал в жизнь наш с вами план, у меня в памяти всплыли слова великого полководца Александра Суворова: «Испуган — наполовину побежден». Методика продаж товаров или услуг, при которой психика человека сначала выводится из состояния равновесия, а затем называется «плата за спокойный сон», не нова для России. Ей издревле пользовались (и пользуются) гадалки и псевдоцелители. В памяти всплывает такой случай.

Одна дама среднего достатка включила днем телевизор. Почему днем? Да потому, что впервые за много лет получила возможность не ходить на работу, так как ее супруг стал зарабатывать приличные деньги. Включила и увидела в сиянии свечей среди чудотворных икон и магических хрустальных шаров некую мадам N1, которая, источая любовь к человечеству, обещала решить все проблемы и избавить от всех горестей. Что-то, а уж проблемы и горести у каждой найдутся, а порой и не в них дело: просто хочется свежее мнение о себе услышать, с новым человеком поговорить, особенно если этого человека по телевизору показывают. Вот и собралась наша телезрительница на визит в магический салон. Надела все лучшее, украсила руки перстнями и кольцами, «обручалку», конечно же, не забыла надеть, мысленно приготовилась хозяйке салона все самое важное про себя рассказать, всем сокровенным поделиться. А последняя и рта ей открыть не дала, а оценив материальное положение своей клиентки по ее гардеробу и украшениям, а главное, отыскав взглядом на левой руке обручальное кольцо, взяла да и огорошила предсказанием: «У тебя через две недели муж умрет». Посетительница молниеносно представила себе этот «черный день», когда со смертью мужа для нее закончится безоблачная обеспеченная жизнь. Еще немного, и она потеряла бы сознание от страха. Но именно в этот момент услышала слова мадам N [Цветков Е. Счастливые сны. М., 1995.]: «Но если ты сегодня до конца дня принесешь мне 10 тысяч рублей, то я сделаю так, что этой смерти не будет». И тогда наша телезрительница собрала последние силы и бросилась к записке мужа, чтобы не позже назначенного часа принести предсказательнице деньги.

Но то ли сама посетительница, то ли ее муж родились в сорочке. Когда деньги уже лежали в сумочке женщины, она вдруг вспомнила, что на днях читала какую-то книгу эзотерической направленности. В этой книге был приведен телефон ее автора. Первые три цифры номера говорили о том, что автор ведет прием где-то совсем рядом с ее домом. Женщина захотела перепроверить достоверность пророчеств телевизионной предсказательницы, прежде чем вручить той деньги. Она разыскала книгу, набрала номер телефона. Так она оказалась у меня.

Я продиагностировал фотографию «обреченного на смерть» и заверил посетительницу, что с ее мужем в ближайшее время ничего не случится и посоветовал вернуть деньги домой.

Конечно, в вышеописанном случае в лице телевизионной предсказательницы мы имели дело с откровенной шарлатанкой. Однако

иногда нелишне вывести человека из состояния психологического равновесия, вовремя предупредив его о грядущей опасности (истинной, а не ложной) и пригласив в маркетинговую сеть, предоставить ему возможность «подстелить соломку» на случай «черного дня».

Но мне бы хотелось предупредить читателя об одной тонкости, возникающей при использовании вышеописанного метода.

Супруги Анжела и Валентин занимались таким видом бизнеса, как накопительные страховые программы. Супруги были жителями Крайнего Севера, некогда прослушали у меня семинар и были осведомлены о том методе, который я только что излагал читателю. Повторно их привели ко мне неудачи на поприще привлечения денег населения в страховые программы.

«Мы приходим к директору предприятия, — рассказывали супруги, — и буквально на пальцах показываем ему, что его дело будет давать доход еще год-полтора, а затем станет убыточным. И это соответствует действительности. Расписываем, что директора ждет потом нищая старость. Словом, рисуем ему его «черный день», а затем, как вы нас учили, называем плату за спокойный сон — взнос в долгосрочную страховую программу, обеспечивающую достойную старость. Но, вместо того чтобы внести деньги, директор нас немедленно выставляет вон. В чем дело?»

«Дело в том, — отвечаю я, — что откровенно неэтично в лоб пугать человека, предрекая ему беду.

Такому пророку и впрямь не грех указать на дверь. Перспективу «черного дня» надо закладывать очень аккуратно и лучше всего опосредованно. Вы приходите к тому же директору предприятия и как бы вскользь рассказываете ему о том, что один ваш клиент, такой же, как сидящий перед вами директор, владел фирмой, жить которой оставалось где-то год-полтора. И этот человек уже точно пошел бы с сумой по миру, если бы вовремя не смекнул, что, пока его предприятие дает хоть какую-то прибыль, часть ее следует вложить в долгосрочные страховые программы. Сейчас это предприятие рухнуло, а он, вместо того чтобы пойти с сумой по миру, живет себе припеваючи за счет внесенных страховых взносов и наросших на них процентов.

Эдакий триллер с хеппи-эндом! Почему предпочтительнее именно он? А вот почему.

Во-первых, ваш слушатель не выставит вас вон, потому что Вы не стараетесь наклепать ему беду. Ведь вы не говорите о том, что его ждет плачевная участь. А значит, вы сохраните возможность для продолжения диалога. Во-вторых, такой человек, придя домой, самостоятельно найдет сходство между ситуацией, описанной вами применительно к постороннему человеку, и собственной жизнью. И конечно же, он не обойдет вниманием то сходство, что у них обоих умирает предприятие. А дальше его возбужденная фантазия нарисует ему такие мрачные картины грядущего «черного дня», что ваш самый красочный рассказ в сравнении с ними поблекнет. Но главное, что не вы, а он сам создаст себе эту жутковатую перспективу. Сам захочет ее избежать. А как? Понятно как, путь-то вами уже подсказан: взнос

в страховую программу. И вот тут-то диалог между вами возобновляется, отношения переходят на новый виток — финансовый.

Вы великодушно удовлетворяете просьбу человека принять его деньги в качестве взноса в ваш страховой фонд.

Надо уважительно относиться к человеку, поэтому стараться направлять возникающие у него внутренние эмоции, даже если ты в конечном итоге претендуешь на его деньги», — подвел итог я.

Анжела и Валентин усвоили все сказанное, и с тех пор их страховой бизнес пошел как по маслу.

Я хочу извиниться перед читателем за то, что, может, слишком откровенно открываю механизмы, позволяющие зарабатывать деньги, за то, что не оставляю места иллюзии, будто бы занятие бизнесом — это благородное служение человечеству. Деньги — очень жестокий мир. Переступив его границу, надо снять розовые очки и видеть этот мир таким, каков он есть. Это надо сделать, чтобы за неправильные шаги не пришлось расплачиваться ни вам, ни вашим детям.

Глава 3

СИЛА ЛЖИ И СЛАБОСТЬ ПРАВДЫ

Павлик был деревенским паренком. Раньше работал на тракторе, но когда в деревне совсем перестали платить за труд, жена посоветовала перебраться к ее родственнице в Москву, где работу найти проще. Переехали. Но сколько ни мыкался молодой мужчина, а хорошо трудоустроиться он не смог. Вот тогда-то и посоветовали ему войти в маркетинговую сеть, распространяющую продукцию «Гербалайф». Сначала Павел сам приобрел товар этой фирмы, испробовал его действие на себе, на жене и даже на теще. Результатом остались довольны все трое. Паренек наскреб денег, чтобы заплатить за регистрацию, и начал деятельность по реализации товара и вовлечение в маркетинговую сеть новых членов. Но вот тут-то Павлика и подстерегла беда.

Мужчина, как это предписывалось инструкциями, давал объявление в газетах о предоставлении работы, сулившей баснословные заработки. К нему звонили люди, и он назначал им встречу для собеседования. На встречу приходило человек 10—15. И вот тут с Павликом происходила совершенно курьезная вещь: у него не открывался рот. Почему? Да потому, что, оказавшись один на один с аудиторией, сельский мужчина, и без того не блиставший красноречием, от волнения начинал забывать слова. Забытые слова ему подсказывали с мест. От этого оратор терялся еще больше. Ему было неудобно за свое косноязычие. Нервное напряжение возрастало до такой степени, что возникал спазм. Он-то и не позволял Павлику открыть рот. Но была еще одна причина возникновения спазма. Дело в том, что *инструкции западных специалистов предписывали говорить своим клиентам правду и только правду о том, как самому продавцу и его родным и знакомым помог поправить здоровье рекламируемый им товар, как вырос его семейный бюджет, как увеличились доходы тех людей, кого он вовлек в маркетинговую сеть и т. д.*

Таким образом, согласно западным рекомендациям, продавец должен заниматься душевным стриптизом. Но профессиональный стриптизер преподносит публике «идеально сделанное» тело, которое заведомо привлекательнее тел тех людей, которые созерцают его из зала. С психологической точки зрения он всегда стоит выше тех, кто пришел на него посмотреть. Поэтому стриптизер не заливается краской стыда и не убегает со сцены.

Но честный деревенский паренек всей своей предыдущей жизнью не был подготовлен к сеансам душевного стриптиза. Он добросовестно пахал на тракторе колхозную землю. А теперь перед ним сидели люди, имеющие кто высшее образование, а кто и ученую степень. Он смотрел на пришедших на собеседование снизу вверх, искренне считал, что он не вправе учить жизни

сидящих перед ним людей. Ему казалось, что те маленькие успехи, которых он достиг, вступив в маркетинговую сеть «Гербалайф», не достойны слуха приглашенных им москвичей. Открывая перед собравшимися свою душу, Павлик попадал в ситуацию, когда семидесятилетнюю старушку заставляют публично раздеться в стриптиз-баре. Ей нечего показать публике. Она еще боится быть освистанной. Вот и Павлик, переживший не один аналогичный шок, проклинал в душе тот день и час, когда он согласился приехать в Москву и выбрал работу в сетевом маркетинге. В «Гербалайфе» мой герой ровным счетом ничего не заработал.

Я объяснил Павлику, какую именно ошибку он совершал: он стремился говорить людям правду. *«Неужели же надо говорить людям ложь?!» — возмутился паренек.*

И чтобы успокоить юношу и убедить в справедливости его догадки, мне пришлось прочесть небольшую лекцию.

ДЕНЬГИ ОБЛАДАЮТ ОСОБЕННОСТЬЮ ПЕРЕТЕКАТЬ ОТ БОЛЕЕ СЛАБОГО ЧЕЛОВЕКА К БОЛЕЕ СИЛЬНОМУ. ПРИЧЕМ НЕ ВООБЩЕ ОТ СЛАБОГО К СИЛЬНОМУ, А К ТОМУ, КТО ОКАЖЕТСЯ СИЛЬНЕЕ В ТОТ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ, КОГДА ИМЕЕТ МЕСТО ИХ ОЧНОЕ ОБЩЕНИЕ. «ПОЭТОМУ, ЕСЛИ ТЫ ХОЧЕШЬ ЗАПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ СИДЯЩИХ НАПРОТИВ ТЕБЯ ЛЮДЕЙ, — объяснял я Павлику, — ТЫ ДОЛЖЕН ВОЗОБЛАДАТЬ НАД НИМИ НА ТОТ КОРОТКИЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ, ПОКА ДЛИТСЯ БЕСЕДА. ИМЕННО ФАКТ ВОЗОБЛАДАНИЯ ОБЕСПЕЧИТ ПЕРЕТЕКАНИЕ ДЕНЕГ ИЗ КАРМАНОВ ТВОИХ СЛУШАТЕЛЕЙ В ТВОЙ КАРМАН».

«А как достичь возобладания?» — поинтересовался Павлик. *«Для этого во время собеседования необходимо разыгрывать профессиональный спектакль перед теми людьми, которые сидят перед тобой.* А главное правило любого спектакля сформулировал еще Александр Сергеевич Пушкин. И звучит оно так: **«НАД ВЫМЫСЛОМ СЛЕЗАМИ ОБОЛЬЮСЬ»**, — ответил я.

На лице Павлика было написано такое недоумение, что я поспешил подробнее пояснить свое высказывание. «Ты мне сам только что рассказывал, что ощущаешь себя ничтожеством, когда рассказываешь правду о том, что ты, деревенский тракторист, попробовав «Гербалайф», стал лучше себя чувствовать, а также стали лучше себя чувствовать твоя жена и теща, что торгуя продукцией «Гербалайф», ты пока не заработал ни единого рубля. Тебе кажется, что выдаваемая тобой информация недостойна сидящих перед тобой людей, выросших в Москве, хорошо одетых, имеющих высшее образование, а то и ученую степень. Поэтому в процессе общения эти люди возобладают над тобой, а значит, твои деньги должны перейти к ним, а не наоборот». — «А так и происходит, — вдруг перебил меня Павлик.

— Представляете, одна пришедшая на собеседование дама говорит: «Я — кандидат медицинских наук и поэтому уверена, что предлагаемый вами товар — лажа, а сам вы — проходимец. Хотите убедить меня в обратном — оплатите мне из своих денег курс «Гербалайфа». Если я увижу положительный эффект, я верну вам деньги и стану дилером». Я взял и оплатил. Эффект был положительный, но денег мне дама не вернула и дилером не стала. Она просто полечилась за мой счет».

«А теперь представь, — уже в свою очередь перебил Павлика я, — как перед тобой сидят все те же холеные люди с высшим образованием, с учеными степенями, а ты, вместо того чтобы рассказывать скучную правду про себя, разыгрываешь перед ними увлекательный мини-спектакль о том, как еще три месяца назад у тебя, сельского тракториста, не было и пяти рублей на метро, а сегодня, благодаря сети «Гербалайф», ты никак не можешь выбрать, куда тебе поехать отдохнуть — на Канары или на Гавайи, не знаешь, какую машину подарить на день рождения жене «Пежо» или «Альфа Ромео». А они, эти образованные, культурные люди, слушают тебя, затаив дыхание и раскрыв рот. Прикинь, что ты будешь ощущать в этот момент?» Павлик на мгновение замер, видимо, мысленно входя в предложенную мной ситуацию, а затем уверенно заявил: *«Я буду чувствовать, насколько я, деревенский паренек, умнее сидящих передо мною москвичей, я буду чувствовать, насколько я сильнее их».* — *«А деньги, напоминаю, перетекают от более слабого к более сильному, значит, их деньги станут твоими»*, — подвел я итог разговору.

Павлик последовал предложенному совету. У него исчез спазм, не позволяющий открыть рот, и он стал впрямь зарабатывать деньги, работая в маркетинговой сети.

А вот еще пример того, как психологический прием НАД ВЫМЫСЛОМ СЛЕЗАМИ ОБОЛЮЮСЬ позволяет активно привлекать людей в маркетинговые сети и стимулирует работу в них.

Мои друзья, вовлеченные в сетевой маркетинг, рассказали мне следующую историю. Одного из них пригласил к себе в дом отставной военный и рассказал, как еще совсем недавно, находясь в звании полковника действующих Вооруженных сил, он не в состоянии был купить жене букет цветов на день рождения, так как получал нищенское жалованье. Затем уволился, подписался в так называемую бестоварную маркетинговую сеть и не прошло полгода, как он, житель Тульской области, купил вот эту самую квартиру в престижном районе Москвы, и теперь у него возникла проблема с женой. «Она хочет купить в этот дом испанскую мебель, а я — английскую, — жаловался бывший полковник. — Она говорит: «Давай установим итальянскую сантехнику — она изящней», а я говорю: «Будем ставить немецкую — она надежней». Мужчина показывал фотографии то итальянской, то немецкой сантехники, прикладывал ее к стене, объяснял все «за» и «против». «В общем, жизнь стала еще трудней», — в результате пожаловался хозяин квартиры. «Ничего себе трудней! — подумал мой приятель, который уже 15 лет зарабатывал на собственное жилье и пока не

мог его купить. — Мне бы такие трудности!» И он немедленно внес взнос в ту маркетинговую сеть, где состоял бывший полковник.

Другая моя приятельница рассказала, как познакомилась на днях с женщиной, которая еще четыре месяца назад доила на ферме коров в одной из деревень Рязанской области. Низкие заработки и пошатнувшееся здоровье заставили доярку искать счастья в Москве. Она внесла взнос все в ту же бестоварную маркетинговую сеть и за четыре месяца работы в ней купила квартиру. «Бывшая доярка пригласила меня посетить свое новое жилище, — рассказывала моя приятельница. — Сетовала на то, что планировка дома ее не совсем устраивает. Ей зачем-то непременно нужно было вмонтировать в ванной комнате душ, иметь два унитаза, гостиную комнату надо было во что бы то ни стало увеличить за счет лоджии и т. д. Она таскала по квартире унитазы, мерила школьной линейкой длину гостиной». «Я подумала, Господи! — продолжала рассказ приятельница, — мне б да за четыре месяца заработать на квартиру, которая была б вдвое хуже этой. Я не знаю, как была бы счастлива!» И конечно же, она немедленно внесла взнос в маркетинговую сеть.

Третий друг, поведавший мне о том, как он стал дилером все той же бестоварной маркетинговой сети, тоже рассказал мне про квартиру, приобретенную бывшим рыболовом из Мурманска в рекордно короткие сроки. Он тоже побывал в приобретенной квартире, где выслушал жалобы ее хозяина на то, что уж очень поздно ему это жилье досталось, так как сегодня уже нельзя приобрести таких качественных обоев, которые еще пять лет назад лежали на каждом углу. И конечно же, он стал свидетелем того, как хозяин на его глазах в ключья рвал неполюбившиеся обои. «Да заработай я на такую квартиру, я б ее газетами обклеил и прыгал бы до потолка от счастья!» — восклицал мой друг, когда вносил свой взнос.

После третьего рассказа с сюжетом, удивительно похожим на два предыдущих повествования, во мне поселился червь сомнения. Я поинтересовался у всех троих рассказчиков, каков адрес продемонстрированного им «недавно приобретенного» жилища, и, конечно же, названный всеми тремя адрес оказался одинаковым. Не составляло труда выяснить, что ни отставной военный, ни бывшая доярка, ни рыболов этой квартирой никогда не владели, а владела ею пожилая пенсионерка, которая жила у сына, а жилье попросту сдавала.

Я поделился этим открытием с друзьями, и велико же было мое удивление, когда ни один из них не только не расстроился, а просто наотрез отказался мне верить. Столь велика была сила воздействия того спектакля, который перед ними разыграли. Да и нужно ли было им мне верить, когда у каждого из них уже пошли вполне приличные заработки в маркетинговой сети! Воистину золотые слова изрек наш национальный поэт: «НАД ВЫМЫСЛОМ СЛЕЗАМИ ОБОЛЮСЬ!»

Глава 4

БИЗНЕС — ОРГАНИЗОВАННАЯ МЫСЛЬ

В учениях о шаманизме присутствует такое понятие, как дух-хранитель. Дух — это некая бестелесная сущность, обладающая неограниченной свободой передвижения и имеющая неразрывную связь с одним конкретным физическим телом, к которому она периодически то возвращается, то вновь покидает его. Так вот, согласно все тем же шаманским представлениям о мире, накануне встречи двух физических тел (то есть людей) непременно встречаются их духи-хранители и, оценив состояние своего визави, несут соответствующую информацию своему физическому телу о результатах увиденного. Естественно, что такая информация поступает телу не в словесном виде, а в форме душевных ощущений, и исходя из них человек уже идет на предстоящую встречу с тем или иным предубеждением, например: обязательно купить предлагаемый товар или, наоборот, пренебречь им, вступить в маркетинговую сеть или наотрез отказаться.

ЕСЛИ НАКАНУНЕ ВСТРЕЧИ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ ПРОДАВЕЦ ДУМАЕТ О ТОМ, ЧТО ПОКУПАТЕЛЬ — ХОРОШИЙ УМНЫЙ ЧЕЛОВЕК И ОН ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРИОБРЕТЕТ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ТОВАР, ТО ДУХ-ХРАНИТЕЛЬ ПОКУПАТЕЛЯ НЕСЕТ ЕМУ ИНФОРМАЦИЮ О ТОМ, ЧТО ПРОДАВЕЦ СО СВОИМ ТОВАРОМ НИ-

КУДА ОТ НЕГО НЕ ДЕНЕТСЯ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ПОКУПАТЕЛЬ ПРИЕДЕТ НА ВСТРЕЧУ, НАСТРОЕННЫЙ СООТВЕТСТВУЮЩИМ ОБРАЗОМ, И НЕ ПРИОБРЕТЕТ ТОВАР, ТО ЕСТЬ НЕ ПЛАТИТ ДЕНЬГИ. ТАК ОБЫЧНО ПРОИСХОДИТ С ТЕМИ, КТО ДУМАЕТ О ПОТРЕБИТЕЛЯХ СВОЕГО ТОВАРА СЛИШКОМ ХОРОШО, ТО ЕСТЬ МЫСЛЕННО СТАВИТ СЕБЯ НИЖЕ ПОКУПАТЕЛЯ ИЛИ ВРОВЕНЬ С НИМ.

И ЭТОГО НЕ ПРОИСХОДИТ С ТЕМИ, КТО СОБИРАЕТСЯ РАЗЫГРЫВАТЬ СПЕКТАКЛЬ ПЕРЕД ПОКУПАТЕЛЯМИ СВОЕГО ТОВАРА, ТО ЕСТЬ ЗАВЕДОМО СМОТРИТ НА ПОСЛЕДНИХ СВЕРХУ ВНИЗ. ПРО ВСТРЕЧУ С ДУХОМ ТАКОГО ПРОДАВЦА ДУХИ-ХРАНИТЕЛИ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕСУТ ИНФОРМАЦИЮ СВОИМ ФИЗИЧЕСКИМ ТЕЛАМ: ЭТОТ ЧЕЛОВЕК НАМИ ПРЕНЕБРЕГАЕТ, ЧТОБЫ ЗАСТАВИТЬ ЕГО ОТНОСИТЬСЯ К НАМ УВАЖИТЕЛЬНО, СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ОН ОТ НАС ХОЧЕТ — ОТДАТЬ ЕМУ СВОИ ДЕНЬГИ.

ПОЭТОМУ НА ВСТРЕЧУ С ПОСТАНОВЩИКОМ СПЕКТАКЛЯ ЛЮДИ ПРИЕЗЖАЮТ УЖЕ ГОТОВЫЕ ДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТО ОН ПРЕДЛОЖИТ. ПРЕДЛОЖИТ ТОВАР КУПИТЬ — ПОКУПАЮТ,

ПРЕДЛОЖИТ ВНЕСТИ ДЕНЬГИ ЗА ВХОЖДЕНИЕ В МАРКЕТИНГОВУЮ СЕТЬ — ВНЕСУТ.

МЫ ПРИВЫКЛИ ДУМАТЬ О ЛЮДЯХ ХОРОШО. В БЫТУ МЫ МОЖЕМ ПРОДОЛЖАТЬ ЭТО ДЕЛАТЬ. НО В ПРОЦЕССЕ КУПЛИ-ПРОДАЖИ МЫ ДОЛЖНЫ ОРГАНИЗОВЫВАТЬ СВОЮ МЫСЛЬ НАДЛЕЖАЩИМ ОБРАЗОМ.

А теперь постараемся выстроить всю цепь взаимоотношений дилера маркетинговой сети со своими потенциальными клиентами так, чтобы она неизменно приносила дилеру деньги.

Эти отношения берут свое начало, как правило, с рекламного объявления, данного в одном из средств массовой информации. Так вот, для того чтобы рекламная кампания прошла успешно, необходимо помнить одно правило. Это правило выглядит так: «ПОЛЮБИ ТО, ЧЕГО БОИШЬСЯ».

Когда вы понесли текст своей рекламы с предложением товаров или приглашением на работу в газету или на радио, вы должны немедленно заставить включиться свою психику в активную, а главное, в очень конкретную деятельность. Смысл деятельности сводится к следующему. **ВЫ ДОЛЖНЫ ОБРАЗНО, В КРАСКАХ, НАРИСОВАТЬ В СВОЕМ СОЗНАНИИ ТАКУЮ КАРТИНУ, ГДЕ ПОСЛЕ ПОДАЧИ РЕКЛАМЫ К ВАМ НЕ ПОСТУПАЕТ НИ ЕДИНОГО ТЕЛЕФОННОГО ЗВОНКА. А САМОЕ ГЛАВНОЕ — ВАМ НАДО НАЙТИ ПРИЧИНУ, ПОЧЕМУ ЭТО ОБСТОЯТЕЛЬСТВО ВАС НЕ РАССТРОИТ, А, НАОБОРОТ, НЕОЖИДАННО ОБРАДУЕТ.** Например, радость обуюет вас оттого, что вы разочаруетесь в рекламных возможностях печатных изданий и впредь будете размещать свою рекламу только на телевидении, или потому, что вы вообще больше не будете искать богатства в сетевом маркетинге, а окунетесь в туристический бизнес и уж там непременно разбогатеете. Уверяю, что именно эта психологическая деятельность в конечном итоге и умножит количество людей, отозвавшихся на рекламное объявление. *Объяснение этому следующее.*

Одно и то же событие не может одновременно происходить в двух планах, астральном и реальном. Если оно произошло в астральном плане (то есть в наших мечтах), в реальном оно не произойдет. А это значит, если в своих мечтах вы пережили ситуацию, связанную с отсутствием телефонных звонков после подачи рекламного объявления, а главное, обрадовались этому событию, то таким образом это событие имело место в астральном плане. А значит, в реальный план оно уже не попадет. Там будет иметь место обратная ситуация— обилие телефонных звонков. Но именно здесь совершают ошибку большинство рекламодателей. Запустив рекламу, они начинают мысленно готовиться к общению с большим количеством людей, которые на эту рекламу откликнутся, заранее ищут помещение, где можно

было бы принять огромное количество людей, освобождают время под будущие многочисленные встречи, а в результате... ни одного звонка.

Так регулярно происходило с сетевиком Василием Захаровичем, который тратил большие деньги на покупку рекламных площадей в газетах, а затем удивлялся низкой отдаче с напечатанного объявления. Я поинтересовался у рекламодателя, а чем занята его голова после того, как он «запустил рекламный текст». Мужчина ответил: «Я мысленно представляю себе обилие звонков, по этой причине даже установил многоканальный телефон, представляю себе встречи с многочисленными клиентами, представляю себе, сколько денег я заработаю, как хорошо заживу». «И тем самым вы переводите все перечисленные события в астральный план. А это значит, что в реальной жизни эти события уже никогда не будут иметь места. Вы необузданностью своих мечтаний сами рубите сук, на котором сидите, — пояснил я. — А вот если вы, Василий Захарович, после подачи рекламных объявлений заставите свой мозг думать строго наоборот, например, как будет здорово, если на мою рекламу никто не откликнется, тогда я наконец-то брошу это малоперспективное занятие — сетевой маркетинг и найду себе другое, более денежное, например ресторанный бизнес (можно даже для убедительности начать подыскивать оное). В этом случае, к собственному удивлению, вы убедитесь, что тот же рекламный текст, данный в тех же средствах массовой информации, вдруг приносит совершенно другой результат — неизмеримо больший! Вас просто оглушат звонками».

Василий Захарович с тех пор стал обуздывать свои мечты и заставлять свой мозг думать в правильном направлении, и отдача с проводимых им рекламных кампаний резко возросла.

Свою мысль, свои фантазии и свои эмоции следует строго контролировать и в том случае, когда вы готовитесь к очной встрече с покупателем. Опять же необходимо мысленно убедить себя в том, что эта встреча не принесет вам ровным счетом никакой прибыли, что это будет время, потерянное впустую, **А ГЛАВНОЕ, НАДО НАЙТИ ПОВОД ОБРАДОВАТЬСЯ ЭТОМУ ОБСТОЯТЕЛЬСТВУ**, мол, таким образом образуется возможность лишний раз прогуляться по городу, подышать свежим воздухом и т. д. Если вы мысленно рассчитываете на отрицательный результат предстоящей встречи и принимаете его всей душой, то вы тем самым переводите негативное событие в астральный план, оставляя в реальном плане место для позитивной развязки. То есть прибыль в результате встречи вы получите.

Так, Мария Филипповна с удивлением спрашивала меня, почему клиенты, с которыми она договорилась о свидании, в большинстве случаев не доезжают до места встречи, а если доезжают, то непременно или без наличных денег, или с явным нежеланием покупать ее товар. Я, в свою очередь, поинтересовался, о чем думает женщина накануне свидания с клиентом. Мария Филипповна ответила, что рисовала в своем воображении

картинки, как продуктивно пройдет их общение, как она убедит своего собеседника сделать покупку на большую сумму. И опять же Мария Филипповна мысленно прикидывала, на что она потратит деньги, которые пока что находились не в ее кармане. А в результате деньги в ее карман так и не попадали: клиент или не приезжал на встречу, или приезжал, но так и не приобретал товар у предпринимательницы.

Я объяснил Марии Филипповне, в чем причина этой неприятной закономерности, и рассказал, что **устранить ее можно, если заставить свой мозг и свою фантазию правильно работать накануне очной встречи с клиентом.** А иными словами, надо заставить себя мысленно рисовать картины именно безуспешной встречи с покупателем и более того, заставить себя радоваться тому, что эта встреча закончится так по-дурацки, то есть без получения вами денег. Тогда и только тогда покупатели будут доезжать до места условленного свидания и приобретать предложенный им товар. Мария Филипповна решила следовать моему указанию, и ее дела пошли на лад. Клиенты стали отдавать свои деньги за ее товар.

А что делать в том случае, если вы блестяще провели очную беседу, но у вашего собеседника по какой-то причине не оказалось с собой наличных денег, чтобы расплатиться за товар или за регистрацию? Ваш клиент слезно поклялся, что или сегодня к вечеру, или на худой случай завтра утром он привезет указанную сумму.

В этой ситуации ни в коем случае нельзя расслабляться и считать, что дело в шляпе. В этом случае, как никогда, необходимо правильно организовать собственную мысль. Для этого по окончании очной встречи со своим клиентом следует немедленно убедить себя в том, что, несмотря на горячее желание этого человека заплатить вам деньги, проделанная с ним работа не принесет положительного результата. Что, мол, как ни клялся вам человек, что немедленно привезет деньги, как ни убеждал, что готов работать с вами, но это не более чем пустые слова, потому что обещанных денег у него нет, потому что или жена не разрешит ему их потратить, или он просто не донесет их до вас, соблазнившись другой покупкой. **ГЛАВНОЕ, ЧТО В ТАКОЙ РАЗВЯЗКЕ ДЛЯ ВАС НЕТ НИЧЕГО ПЛОХОГО.** Вы убедились, что сетевой маркетинг — это не ваше призвание, здесь много не заработаешь, и теперь с легким сердцем вы покидаете этот вид коммерческой деятельности и обретаете новый. И тот факт, что последний клиент, скорее всего, не принесет денег, — это последняя капля, которая и послужит поводом к началу новой жизни, более счастливой и обеспеченной. А уж в этой новой обеспеченной жизни будет все: и чемоданы с деньгами, и личные яхты, и собственные самолеты.

Так надо упорно размышлять до той самой минуты, пока деньги вашего клиента не стали вашими деньгами. Только тогда психофизический акт притяжения денег можно считать законченным.

Курьезный случай послужит иллюстрацией ко всему вышесказанному.

Данила попал в так называемый фонд поддержки малого и среднего бизнеса абсолютно случайно. Продал старенькую иномарку, а покупатель тут же и предложил ему выгодно вложить деньги: вступить в закрытый клан, где все друг другу помогают, все друг друга поддерживают. Пообещав, что если Данила будет привлекать туда других людей, то с каждого привлеченного он будет иметь солидный процент и таким образом вскоре неслыханно разбогатеет. В момент вербовки Даниле подливали и подливали дорогое кукурузное виски, затем повезли знакомиться с «нужными людьми», а поскольку деньги в тот вечер у Данилы были с собой, то проснулся он, естественно, без них, правда, уже будучи действительным членом бестоварной маркетинговой сети. Проснулся Данила и подумал, что вчера попросту отдал свои кровные денежки чужим людям. Отдал за просто так. Поддержка членов маркетинговой сети (налоговых инспекторов, юристов) ему была не нужна, ведь работал молодой человек простым поваром в вагоне-ресторане. Завербовать новых членов для вступления в сеть поддержки малого и среднего бизнеса он не надеялся, во-первых, потому, что страдал серьезным дефектом речи, сильно заикался, а во-вторых, не верил, что найдется на всем свете еще хоть один дурак, который вложит три тысячи долларов за вступление в какую-то организацию. Однако разъезжая в вагоне-ресторане от Москвы до Южного Урала и обратно, порой подвыпивший повар исключительно для того, чтобы поддержать разговор, рассказывал в вагоне-ресторане то одному, то другому подвыпившему пассажиру о необходимости внести взнос в фонд поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Для солидности оставлял свои московские координаты и, конечно же, поутру забывал о состоявшемся разговоре. Сильно же потом приходилось удивляться Даниле, когда случайные собеседники разыскивали его в Москве и настойчиво требовали отвести их туда, где готовы принять их деньги взамен на членство в вышеупомянутой маркетинговой сети.

«Сначала, — рассказывал Данила, — я думал, что они надо мной попросту издеваются. Я вез их в фонд исключительно из любопытства, как далеко человек может зайти в своем желании надо мной посмеяться. Но когда один такой «шутник» внес три тысячи долларов, спустя неделю — другой, а затем и третий, и с каждого из них я получил свой процент, я понял, что это уже не шутки.

С этой минуты я стал относиться к своей деятельности серьезно. Если раньше я подсаживался в вагоне-ресторане едва ли не к первому попавшемуся подвыпившему человеку, то теперь тщательно выбирал людей, которые солидно выглядели, достойно себя вели и были непременно трезвыми. Сам я, конечно, уже не пил ничего и очень переживал за результат каждой беседы, трепетно ждал ответного звонка, мысленно делил в своем сознании те деньги, которые рассчитывал получить за вовлечение его в сеть, прикидывал, сколько я потрачу на покупки, сколько на отдых, сколько на

женщин и т. д. Но вся штука в том, что делить-то с тех пор оказалось нечего. После трех первых откровенно случайных клиентов я не завербовал никого. В чем дело? — поинтересовался у меня Данила. — Ведь сначала, когда я попросту валял дурака, результат был великолепный, а когда отнесся к делу серьезно, результата не стало вовсе».

Я ответил: «Дело в том, что, когда ты, образно говоря, «валял дурака», ты тем не менее абсолютно верно организовал свою мысль: не верил в положительный результат своей агитации. Вот твои собеседники и вносили свои деньги в маркетинговую сеть. Но когда, по твоим словам, ты начал относиться к делу серьезно, ты стал свою мысль организовывать строго наоборот требуемым правилам: проигрывал положительные последствия от общения с клиентом. Следствием неправильной игры мысли стал перевод положительного результата в астральный план. В реальности клиенты отказывались вносить требуемые деньги».

Когда Данила теперь уже умышленно вернул себя в положение Фомы Неверующего, его клиенты вновь стали вкладывать деньги в фонд поддержки малого и среднего бизнеса.

Итак, вывод: **ДЛЯ УСПЕШНОГО ПРИТЯЖЕНИЯ ДЕНЕГ НЕОБХОДИМО ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ МЫСЛЬ.**

Глава 5

КАК ВОЗВРАЩАТЬ ДОЛГИ

ПРАВИЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МЫСЛИ НЕОБХОДИМА, КАК ВОЗДУХ, В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ВЫ СТРЕМИТЕСЬ РАСПЛАТИТЬСЯ С СОБСТВЕННЫМИ ДОЛГАМИ ИЛИ ВЕРНУТЬ СВОИ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВЫ КОГДА-ТО ДАЛИ ВЗАЙМЫ.

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

Честное слово, дорогие читатели, лучше бы они никогда не хотели этого сделать! Потому что СТРЕМЛЕНИЕ ВЕРНУТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЗАНЯТЫЕ СРЕДСТВА ПРИВОДИТ К ТОМУ, ЧТО ЧЕЛОВЕК ВООБЩЕ НЕ СПОСОБЕН ЗАРАБОТАТЬ НИКАКИХ ДЕНЕГ, НИ НА ПОГАШЕНИЕ ДОЛГОВ, НИ НА ХЛЕБ НАСУЩНЫЙ. А теперь о том, почему так происходит.

Тот, кто сам давал деньги займы, знает, что для того, чтобы совершить этот шаг, не требуется ни ума, ни воли, ни бессонных ночей, нужно лишь достать из сейфа (сумки, дипломата) потом и кровью заработанные деньги и передать их другому лицу. Причиной передачи могут служить либо высокие проценты, либо слезная просьба по-человечески помочь. Зато сколько работы ума, сколько напряжения воли, сколько бессонных ночей потребуется, если вы захотите вернуть данные займы деньги! И в большинстве случаев ваши попытки окажутся тщетными. И тогда вы произнесете мудрую фразу: *«Видимо, мне было суждено эти деньги потерять»*.

А теперь задайтесь вопросом: а вдруг человеку, одолжившему вам деньги, суждено их потерять? В этом случае вы можете сколько угодно долго с небывалым упорством стремиться к заработкам, а последние будут с фантастической изворотливостью ускользать от вас.

Есть и вторая причина, почему деньги упорно не идут в руки тем, кто стремится их затем отдать постороннему человеку (своему кредитору). Деньги, как известно, охотно идут в руки эгоистам — людям, стремящимся потратить их на собственные прихоти. А при стремлении вернуть заработанное кредитору это правило нарушается.

Виктория Николаевна худо-бедно зарабатывала себе на жизнь, торгуя газетами по электричкам, и всегда отмечала, что торговля у нее шла удачней, чем у остальных распространителей печатной продукции. То попадется покупатель, про которого в газете статья напечатана, и он сразу покупает экземпляров пятьдесят для себя и своих знакомых, то на кого-то неожиданно свалится ремонт, а ни бумаги, ни газет дома нет— вот и вынужден он покупать свежую прессу, причем покупает ее именно у Виктории Николаевны. Вот она и подумала: если я такая удачливая, то почему бы мне не заняться делом более прибыльным? А каким? Куда могут беспрепятственно взять женщину в солидном возрасте, без образования, без длинных красивых ног, да еще почти 10 лет занимавшуюся неквалифицированным трудом? Только в маркетинговую сеть. Но для вступления в сеть нужна определенная сумма в долларах. Этой суммы, конечно, у Виктории Николаевны не было, но она, не задумываясь, взяла деньги в долг у ближайшей подруги, которая, в свою очередь, несколько лет копила их, чтобы подарить сыну на двадцатилетие пусть скромную, но машину. Виктория Николаевна пообещала вернуть деньги через месяц (как раз к юбилейной дате), да еще с неплохим процентом. Она искренне верила в свою удачливость и не сомневалась в том, что рассчитается с кредитором даже раньше положенного срока. Велико же было ее удивление, когда в течение месяца она не смогла заработать ни гроша. Она не смогла заработать денег ни в маркетинговой сети, ни, что самое удивительное, торгуя газетами. Люди просто перестали их у нее покупать. Не смогла Виктория Николаевна ничего заработать и в течение последующих шести месяцев. Деньги, что называется, старательно обходили ее. «Куда испарилась моя удачливость?»— терзала меня вопросом женщина.

Я объяснил горе-предпринимательнице, что она нарушила сразу две заповеди: работала для того, чтобы сначала отдать деньги постороннему человеку, не обременяя себя вопросом, а вдруг ее кредитору суждено эти деньги потерять? И, во-вторых, забыла о том, что деньги охотнее всего притягиваются к человеку тогда, когда последний стремится их потратить на собственные эгоистические нужды.

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

Предпринимательница составляла список собственных приобретений, которые она намеревалась сделать в том случае, если заработает солидную сумму денег в маркетинговой сети, и, руководствуясь собственной алчностью, приступала к процессу «делания» денег. Когда последние действительно окажутся в кармане, она должна спросить себя: КАКУЮ ЧАСТЬ ВЫРУЧЕННОЙ СУММЫ И ВПРЯМЬ ПОТРАТИТЬ НА ДОСТИЖЕНИЕ СВОИХ СУГУБО ЭГОИСТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ (ПРИБРЕТЕНИЕ ВЕЩЕЙ, ОРГАНИЗАЦИЮ ОТДЫХА И Т.Д.), А КАКУЮ ВЕРНУТЬ СВОЕМУ КРЕДИТОРУ. ЕСЛИ ЗАХОЧЕТСЯ НЕМЕДЛЕННО РАСПЛАТИТЬСЯ С ДОЛГАМИ, ТО ИМЕННО ТАК И СЛЕДУЕТ ПОСТУПИТЬ. ЕСЛИ ЗАХОЧЕТСЯ ДОЛГОВ НЕ ОТДАВАТЬ ВОВСЕ, НАДО ОПЯТЬ ДОВЕРИТЬСЯ ВНУТРЕННЕМУ ГОЛОСУ. Но обычно, приобретя большую часть необходимых вещей, должник раз за разом возвращает непотраченный остаток заработанных средств своему кредитору до полного погашения долга. *Поэтому вышеописанный способ возврата долгов и называется ОСТАТОЧНЫМ.*

Я заверил Викторию Николаевну, что по «остаточному» методу ей и впрямь удастся быстро вернуть долги. Но если она будет работать для того, чтобы в первую очередь расплатиться с кредитором, она, скорее, всего никогда не сможет этого сделать.

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

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

Мужчина, сидевший напротив меня, недоумевал: «Вот вы говорите, Сергей Николаевич, что у человека, взявшего деньги займы, бизнес не задается. А у мужа моей сестры все происходит с точностью до наоборот...»

«Так происходит потому, — объяснил я, — что этот человек не собирается с вами расплачиваться».

Читатель должен сделать вывод: **ДОЛГИ, КОНЕЧНО, ВОЗВРАЩАТЬ НАДО. НО НЕЛЬЗЯ СТАВИТЬ ВОЗВРАТ ДОЛГОВ ПЕРВОСТЕПЕННОЙ ЦЕЛЬЮ СВОЕЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТДАЧА ОТ ВАШИХ УСИЛИЙ МОЖЕТ БЫТЬ**

РАВНА НУЛЮ. РАБОТАТЬ НАДО РАДИ СОБСТВЕННЫХ ЭГОИСТИЧЕСКИХ ЗАПРОСОВ. НАДО УДОВЛЕТВОРЯТЬ ЭТИ ЗАПРОСЫ И ЛИШЬ ОСТАВШИЕСЯ ПОСЛЕ ИХ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ДЕНЬГИ ВОЗВРАЩАТЬ КРЕДИТОРУ.

А теперь рассмотрим обратную ситуацию, когда предприниматель дал кому-либо свои деньги в долг и не имеет реальной возможности вернуть деньги, которые кому-либо ссудил. Деньги в этом случае ускользают от бизнесмена по самой что ни на есть замысловатой траектории. Если такой бизнесмен полагается на порядочность своего должника, а то и на справедливость высших сил по отношению к нему, а главное, если он имеет планы на некогда данные займы деньги, он, как правило, не только не получит их обратно, но и те заработки, которые он реально мог бы иметь в результате своего труда, либо снизятся, либо вообще обойдут его стороной.

Один мой приятель, с которым я несколько лет подряд долго и успешно вел дела, вверяя ему большие суммы денег просто под честное слово, попросил у меня займы денег под очень выгодный процент. У меня к тому времени как раз скопилась сумма на автомашину. Дело было осенью, и я рассудил так: машины обычно приобретают весной, за это время одолженная мною сумма возрастет за счет процентов и я приобрету более дорогой автомобиль, нежели тот, на который могу рассчитывать сейчас. Я отдал займы деньги. Приятель вложил их в установку коммерческой палатки. Палатка простояла ровно три дня, а затем по указу городских властей была снесена в связи с реконструкцией микрорайона.

Друзья, как известно, познаются в беде. Этот человек попросту отказался возвращать долг, заявив, что это чисто моя проблема, как получить с него деньги. Взять с него и впрямь было нечего: ни машиной, ни дачей он не владел, а жил в квартире, которая являлась собственностью его жены. Я терял уйму времени и расходовал уйму сил на то, чтобы все-таки изыскать способы вернуть те деньги, которые я дал в долг, и в то же время стал обращать внимание, что мой собственный бизнес дает отдачи все меньше и меньше. Вскоре мой должник вообще исчез из поля моего зрения, и я рассудил, что разыскивать его не стану, так как не имею на это ни времени, ни достаточных средств. Я мысленно разорвал все отношения с ним и навсегда простился со своими деньгами. Затем стал искать пути, как вновь заработать деньги, чтобы все-таки к весне купить машину. Мой бизнес немедленно оживился, но удивило меня другое.

Не прошло и трех дней после моего «прощания с кредитованными деньгами», как раздался телефонный звонок. Один удачливый издатель попросил меня о срочной встрече, не объясняя по телефону, чем она вызвана. Мы встретились, и он спросил меня, не могу ли я за две недели написать книгу на заданную им тему? Я ответил, что в столь короткий срок, конечно же, не смогу. Но когда издатель назвал мне сумму гонорара, я согласился немедленно.

В этой истории меня поразили две вещи. Во-первых, встречу издатель почему-то назначил именно на том месте, где была снесена злополучная

коммерческая палатка, которая и поглотила мои деньги. А во-вторых, предложенная мне сумма была абсолютно идентична той, которую я потерял в результате неудачного кредитования. Так что уже через две недели, казалось бы навсегда потерянные деньги вернулись ко мне полностью.

Наблюдая за людьми, оказавшимися в аналогичной ситуации, я сформулировал следующее правило: ЕСЛИ ВЫ ДАЛИ ВЗАЙМЫ ДЕНЬГИ И НЕ ИМЕЕТЕ РЕАЛЬНЫХ РЫЧАГОВ, ЧТОБЫ ВЕРНУТЬ ИХ, ТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОПРОЩАЙТЕСЬ С ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ И ПОССОРЬТЕСЬ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ОТКАЗАЛСЯ ВЕРНУТЬ ДОЛГ. ТОГДА, КАЗАЛОСЬ БЫ, НАВСЕГДА ПОТЕРЯННЫЕ ДЕНЬГИ ВЕРНУТСЯ К ВАМ САМЫМ НЕПРЕДСКАЗУЕМЫМ ОБРАЗОМ.

Глава 6

ПРИМЕТЫ И ДЕНЬГИ

Итак, мы убедились в том, что ПОСТУПЛЕНИЕ ДЕНЕГ НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, СУМЕЕМ ЛИ МЫ ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ МЫСЛЬ В ПРОЦЕССЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Этот постулат мог бы служить руководством к действию для всех, кто занимается бизнесом, если бы не одно «но». Об этом «НО» разговор будет подробнее.

Однажды ко мне приехал профессиональный менеджер из Петрозаводска с целью организовать мои выступления в этом городе. Женщина внимательно прослушала мой семинар, а затем сказала: «Извините, Сергей Николаевич, но в нашем городе этот материал не пойдет. Вы говорите, что если «хотите иметь деньги — контролируйте собственную мысль». Я знаю своих земляков: мы все хотим иметь деньги, но контролировать свою мысль мы не будем. Не будем и все! Вы спросите, почему? Я вам отвечу. Потому, что собственная мысль — это единственное, что у нас осталось светлого. Столкнешься с реальной жизнью: продукты дорогие, за учебу детей плати, за квартиру плати втридорога, а денег взять неоткуда, ведь зарплату на производстве почти не платят. Одно остается — удавиться. И вот тут ты начнешь мечтать!

А там, в мечтах все так ладно складывается: работа денежная, муж любящий, непьющий, дети в Англии или в Америке учатся за счет чьей-нибудь благотворительности. Люди вокруг все добрые и порядочные. Честное слово, всю жизнь так бы и провела в мечтах! А вы говорите: «Контролируйте мысль». Это значит — убейте мечту. А что нам тогда остается? Не хотим!»

«А что вы хотите?» — поинтересовался я.

«Мы хотим знать приметы, которые позволяли бы привораживать деньги. Ну например, не считать деньги на ночь или не поднимать с земли монету, лежащую решкой вверх и т. д.»

В тот момент, когда состоялся этот разговор, такого материала в моем распоряжении не было. Но пожелание петрозаводчанки меня откровенно заинтересовало. Допустим, человек не может или не хочет контролировать собственную мысль, — рассуждал я. — Но собственные поступки он контролировать может и хочет. И если он знает, что, например, нельзя считать деньги на ночь и не считает их, то он делает это для того, чтобы его бизнес принес успех. Но это лишь одна примета, то есть одна установка психики, данная ей через действие. А если таких установок через действие будет не одна, а много? Например, во что одеваться, чтобы притянуть деньги, что есть на завтрак, с кем общаться из посторонних, по какой местности идти

на работу, а по какой, наоборот, избегать ходить и т.д. В этом случае психика человека в течение дня получает десятки установок, которые ориентируют его на то, чтобы конечной целью его поступков было обретение денег. А такой психологический настрой и ведет к богатству.

Я стал собирать народные приметы, позволяющие концентрировать свое внимание на деньгах, и в процессе сбора материала понял, что именно так и жили наши предки. Они имели свод законов, именуемых «домашней церковью» и передаваемых из уст в уста от отца сыну, от матери дочери. Этот свод законов предписывал, как следует поступать (то есть что надевать, что есть, с кем встречаться и т. д.) для облегчения решения тех или иных проблем, таких, как, например, выход замуж, обретение счастья в доме и, конечно же, накопление богатства. Правда, последнее было прерогативой определенных социальных прослоек: в городе — купечества, на селе — зажиточных крестьян. Обе эти прослойки в России были уничтожены большевиками в начале века. Поэтому накопленный купцами и кулаками культурный опыт исчез вместе с ними. Но, слава Богу, не весь. Еще многое удалось успешно использовать.

Зоя Семеновна некогда работала врачом в районной поликлинике. Затем она вышла на пенсию. Пенсии не хватало для того, чтобы сводить концы с концами, и женщина начала работать в маркетинговой сети, продавать посуду марки «Zepher». Но весь район знал бывшего врача в лицо. Поэтому стоило Зое Семеновне выйти из дома, как к ней подходил то один, то другой ее бывший пациент, начинавший подробно рассказывать про свои болезни и, конечно же, просивший посоветовать, как ему бороться с недугом.

«Прежде чем я дойду до метро, — жаловалась мне Зоя Семеновна, — я подробно выслушаю как минимум двух-трех своих бывших больных, проанализирую все сказанное, задам им необходимые вопросы, выскажу рекомендации, как и чем им лечиться. А затем еду и думаю: «А все ли я присоветовала так, как надо. Не забыла ли что? Приезжаю на встречу с человеком, которого должна уговорить приобрести уникальную посуду фирмы «Zepher», а в голове крутится встреченный мною больной со своими проблемами. И об уникальных свойствах своего товара я уже рассказываю вяло, скучно, без огонька. И конечно же, не интересуюсь им человека, а в итоге остаюсь без заработка. Я сама знаю, в чем моя беда: **я не способна сосредоточиться на том, что целью прожитого мною дня должны быть деньги.** Любой встреченный мною больной заставляет меня забыть о деньгах и полностью посвятить себя его проблемам. Не знаю, что делать».

К тому времени я уже знал, как помогать в этих случаях.

Я рассказал бывшему врачу, что испокон веков на Руси считалось, что, для того чтобы притянуть к себе деньги, необходимо съесть на завтрак либо овсяную кашу, либо блины с медом, либо яйцо, либо

яблоко. Выходя из дому, нужно непременно надеть на себя вещь (юбку, блузку, брюки и т. д.) однотонного желтого или зеленого цвета. Если вам предстоял жаркий бой за свое богатство, одеваться следовало в черное. Перед тем как переступить порог собственного дома, надо перекинуться парой слов или с родным братом (если таковой имеется), или с человеком, чья профессия парикмахер. Дорогу (хотя бы до метро) следовало выбирать такую, где зимой нет льда, а летом нет выбоин (то есть хорошо утоптанную). Очень хорошо, если вдоль дороги растет такое дерево, как дуб или клен. Проходя мимо, следует замедлить шаг или даже постоять около него. Если в течение дня вам удастся соприкоснуться с карликом или с таким животным, как лошадь, этот день должен выдаться удачным по деньгам.

Я дал еще много советов Зое Семеновне, которые не буду здесь приводить, дабы не загружать читателей. О результате использования полученных рекомендаций женщина рассказала мне через четыре месяца.

«Скажу честно, что не люблю употреблять в пищу ни овсяную кашу, ни яйца, ни тем более блины. Но если с утра я заставляю себя съесть хоть что-то из вышеперечисленного, то делаю это исключительно для того, **чтобы грядущий день принес мне деньги**. Желтый и зеленый цвет мне тоже не к лицу. Мне долго приходится возиться с косметикой, чтобы соответствовать такому наряду. Но я тружусь над собой, потому что знаю, такая одежда **принесет мне деньги**. Поэтому, когда по выходе из дома ко мне подходит мой бывший больной и начинает рассказывать о своих проблемах, я немедленно вспоминаю, как только что с трудом запикивала себе в рот блин с медом и как старательно красила глаза, чтобы лицо было в тон желтой блузке, и все это я делала для того, чтобы сегодня у меня были деньги, а не проблемы бывших больных, и тут же прерываю жалобы фразой: «У вас в поликлинике прекрасный новый врач, молодой, эрудированный. Обратитесь к нему, и уверяю, ваш недуг пройдет».

Проблемы больных больше не довлеют надо мной, и я вся поглощена тем, как довести до понимания моего потенциального покупателя уникальность предлагаемого мною товара и в конечном итоге заставить приобрести его.

Родного брата у меня нет, но **подруга-парикмахер** имеется. **Я** и раньше обращала внимание: **пообщаешься с ней — как будто сил наберешься**. Раньше меня хватало только на то, чтобы полдня со своим товаром отбегать. А теперь с ней с утра парой слов перекинусь и весь день как заведенная ношусь.

Что касается дороги, тоже обратила внимание: если по скользкой дороге на работу идешь, тебя подстерегает какая-то каверза, если дорога ровная, чистая ото льда, утопанная, день складывается удачно, обстоятельства словно подчиняются тебе. Вот я и выбрала себе такой путь от дома до метро. Он хоть и длиннее, зато доходнее. Кстати, на выбранном мною пути дубок небольшой растет. Когда чувствую, что на клиента лишний раз нажать надо, а сил жать нет, я около дубка постою, а затем уговариваю клиента столько времени, сколько требуется для того, чтобы он товар купил. Сама не знаю, откуда силы берутся!

Одним словом, после нашей встречи я стала легко продавать товар, — подвела итог бывший врач, — потому что каждую минуту что-то да напоминает мне о том, что цель сегодняшнего дня — деньги».

Я не хочу, чтобы читатель подумал, что кодировка действием приносит успех только за счет того, что сосредоточивает внимание человека на деньгах как конечной цели своих слов и поступков, совершенных в течение дня. Хотя и это, как мы видим, немаловажно. Но наши предки были осведомлены о более глубоких механизмах, связывающих внешнее действие человека и окружающий его мир.

Например, у Василия Егоровича была тяжба за земельный участок. Какие только старания ни предпринимал мужчина, какие ни приводил аргументы, каких только адвокатов ни нанимал, суд никак не хотел выносить решение в его пользу. Я вспомнил, что когда-то слышал о том, что в старину считалось — чтобы вернуть себе незаконно отобранный участок земли, надо взять привычку прогуливаться по ухоженному кладбищу. Об этом я сообщил Василию Егоровичу. Мужчина работал в Москве недалеко от Донского монастыря. На территории последнего находится мемориальное кладбище, чистое, ухоженное. Василий Егорович, согласно моему совету, заимел обыкновение ежедневно прогуливаться по нему в обеденный перерыв 15—20 минут. Велико же было удивление мужчины, когда вся судебная машина вдруг повернулась к нему лицом. Он в одночасье выиграл тяжбу, которая тянулась много лет. «Как это произошло? — удивлялся Василий Егорович, — я ведь не приводил судье новых доводов, не нанимал других адвокатов, я ведь не делал ровно ничего, чтобы повлиять на суд». — «Делали, — возразил я, — вы прогуливались по кладбищу. Так советовали поступать наши предки, когда требовалось выиграть спор за землю».

Глава 7

СКРЫТЫЙ КОД ТВОЕЙ СПИНЫ

Есть и другие скрытые механизмы взаимодействия между человеком и окружающим его мирозданием. Об этих механизмах мне поведал костоправ Виталий Гитт.

«Природа устроена по принципу подобия. Человек, как известно, венец природы. Это значит, что любой из законов природы находит свое отражение либо в строении тела человека, либо в функционировании его организма, — начал свой рассказ Виталий Гитт. Вот один из примеров такого подобия.

Как известно, существует двенадцать зодиакальных знаков — и в то же время позвоночник человека насчитывает ровно двенадцать грудных позвонков. Это совпадение навело меня на мысль о том, что каждый позвонок соответствует какому-то зодиакальному знаку, и не просто соответствует, но и «отвечает» за самореализацию человека, рожденного под тем или иным зодиакальным знаком. Так, например, самый нижний двенадцатый позвонок, который носит название «торокс», «отвечает» за самореализацию тех из нас, кто появился на свет под зодиакальным знаком Овна. Я стал наблюдать за такими людьми. И обнаружил следующее: у людей, являющихся Овнами и не достигших раскрытия своих талантов, именно двенадцатый позвонок оказывался деформированным.

Надо отметить, что деформация позвонка произошла не вследствие отклонения человека от предначертанной ему судьбы, а скорее наоборот. Где-то к 15—17 годам каждый из нас формируется как личность, и уже приблизительно можно сказать, кто и на что сможет рассчитывать в жизни. В этом же возрасте позвоночник человека утрачивает эластичность, он становится закаменелым, то есть принявшим окончательную форму. Так вот у тех, кто родился под знаком Овна и у кого в 17-летнем возрасте наблюдается деформация грудного позвонка, носящего название «торокс», жизнь не сложится. Этот человек никогда не сможет достичь всех тех вершин, которые ему предначертаны свыше. Постоянное сомнение в себе, излишняя интеллигентность, стремление пропустить вперед более достойных, философия «непротивления злу насилием» и прочие оправдания собственной беззубости и бездеятельности будут спонтанно возникать в душе Овнов всякий раз, когда им предстоит штурм очередной жизненной вершины. Естественно, что с таким внутренним настроением вершину им покорить не удастся.

Что надо сделать, чтобы избавить этих людей от роли вечного неудачника? Надо всего лишь привести в порядок его двенадцатый позвонок. *Причем сделать это можно в любом возрасте и тем самым резко переломить ход жизни.*

Наташа родилась 9 апреля. По образованию женщина была художником-дизайнером. Пик спроса на услуги дизайнера приходился на начало 90-х годов. Затем спрос упал, и женщина, чтобы заработать себе на жизнь, стала дилером маркетинговой сети. Интерес к предлагаемой ею продукции (а это были витаминные добавки) был велик. Но странно вела себя женщина: она то месяцами не давала объявление в газетах, то сама не приезжала на встречи с людьми, будучи почему-то уверенной, что товар у нее все равно не купят, то вдруг начинала отговаривать покупателя, уже готового приобрести ее товар, от этого шага, мотивируя тем, что препарат пока еще мало изучен и следует подождать им пользоваться, посмотреть, как его применение скажется на других. Таким образом, в течение многих лет Наташа не зарабатывала практически ничего. Полуголодная безрадостная жизнь обострила у еще молодой женщины целый букет заболеваний. Кто-то посоветовал ей лечить часть из них посредством исправления спины. Так женщина оказалась у меня на приеме.

Сопоставив дату рождения посетительницы, особенности ее поведения — неуверенность в себе, излишнюю уступчивость и те физиологические отклонения, какие я обнаружил, осмотрев ее спину, я объяснил женщине первопричину отсутствия результата ее работы в маркетинговой сети — деформация «торокса», двенадцатого грудного позвонка. Именно эта деформация не позволила в полной мере развиваться ее личности, препятствовала выходу скрытых в ней жизненных сил.

Я не стал лечить Наташин позвоночник таким образом, чтобы имевшиеся болезни немедленно прошли, я сразу принялся за «торокс», двенадцатый позвонок, который отвечает за самореализацию тех людей, кто появился на свет под зодиакальным знаком Овна. Результат превзошел все ожидания! Уже после первого сеанса Наташа почувствовала доселе незнакомые ей черты характера — стремление навязывать свой продукт любому человеку, с которым ее сталкивала жизнь. После прохождения курса лечения спины она уже не сомневалась в действенности продаваемого ею препарата, активно вела рекламную кампанию, увлекала своим энтузиазмом тех, кто являлся уже ее дилером. Материальное положение женщины поправилось. Болезни прошли как-то сами собой.

Итак, если нарушение энергосистемы уровня нижнего двенадцатого позвонка негативно сказывается на жизни тех, кто родился под знаком Овна, то, естественно, самый верхний позвонок, который принято называть первым, «отвечает» за самореализацию тех, кто появился на свет под знаком Рыб. Теперь читатель, зная собственную дату рождения, сможет самостоятельно определить, какой именно позвонок «отвечает» за

реализацию его природных талантов, за полное раскрытие его личности, и, надеюсь, будет пристально следить за тем, чтобы иметь идеальную осанку.

ИДЕАЛЬНАЯ ОСАНКА НУЖНА НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РАСКРЫТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВАШЕЙ ЛИЧНОСТИ, СВЯЗАННЫЕ С ЗОДИАКАЛЬНЫМ ЗНАКОМ, НО И ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫ ПОЛНОСТЬЮ РЕАЛИЗОВАЛИСЬ НА ТОЙ РЕ-ИНКАРНАЦИОННОЙ СТУПЕНИ, НА КОТОРОЙ ПРИШЛИ В ЗЕМНОЙ МИР В НАСТОЯЩЕМ ВОПЛОЩЕНИИ.

Мы уже говорили о том, что душа человека проходит через семь земных воплощений и, что удивительно, именно семь шейных позвонков насчитывает костная система homo sapiens! Пользуясь системой природных аналогий, не трудно прийти к заключению, что каждый из шейных позвонков также «отвечает» за самореализацию человека на соответствующей этому позвонку реинкарнационной ступени.

Общеизвестно, что у тех, кто является основателем рода, а также у его прямого потомка не существует поддержки со стороны душ умерших предков и от этого их жизнь, как правило, в сто крат труднее, чем тех, кто пришел на землю на пяти других реинкарнационных ступенях. Так вот что интересно, между первым шейным позвонком «атлантом» и вторым, «эписгрофеем», существует межпозвоночный диск! Как следствие, блокируются сосуды, что затрудняет кровоснабжение головного мозга и снижает его активность, а это значительно усложняет человеку жизнь. Нетрудно догадаться, что позвонок «атлант» отвечает за реализацию тех людей, кто является основателем рода, а позвонок «эпистрофей» — за реализацию тех, кто находится на второй реинкарнационной ступени. Интересно, что у тех и у других трудности в жизни преумножаются в том случае, если изначально нарушена энергоструктура уровня соответственно первого или второго шейного позвонка. И в то же время, умело воздействуя на вышеуказанный позвонок, можно уменьшать число жизненных трудностей, спонтанно возникающих на пути у этих людей.

Как известно, для того, кто родился третьим по счету у своих родителей, то есть у основателя нового рода, самая трудная жизненная цель — оставить после себя потомство (для мужчины — произвести на свет одного ребенка, для женщины — двоих), иными словами, продлить начатый ими род. Петр был как раз третьим ребенком в семье. Два старших брата были военными моряками. Они легко устроили свою жизнь: один — в Кронштадте, другой — во Владивостоке, а Петя остался жить с мамой в Москве. Он окончил институт киноинженеров (Московский филиал) и с этим гражданским образованием благодаря своему труду и упорству устроился работать в систему Министерства обороны, где опять же благодаря трудолюбию быстро преуспел и стал выезжать в страны дальнего зарубежья. Таким образом, к тридцати годам Петр стал завидным женихом, он имел трехкомнатную квартиру в Москве, регулярно по полгода находился в зарубежных командировках в тех государствах, куда наша страна посылала

военных специалистов, а значит, получал две зарплаты: на Родине — в рублях, за рубежом — в валюте. Дело было в середине 80-х годов, и Петру завидовали все его друзья и знакомые. Да вот только сам Петр не испытывал восторга от своей участи. Дело в том, что молодой мужчина никак не мог жениться. Причем невезение имело место как бы на уровне рока. Первую невесту Петр подыскал себе в Ливии, куда был командирован на полгода консультантом. Девушка была дочерью советских дипломатов. Молодые люди жили изолированно от местного населения, и роман их развивался бурно. Неожиданно уютный мир зарубежных специалистов, среди которых были представители не только СССР, потрясло трагическое событие. Три болгарина умудрились где-то раздобыть алкогольные напитки, запрещенные на территории Ливии, и в пьяном виде появились в Триполи (столица Ливии), где их буквально на месте разорвала толпа фанатично настроенных мусульман. Произошедшая трагедия произвела столь глубокое потрясение, что СССР и другие страны немедленно отозвали из этой страны своих специалистов (оставив лишь дипломатов). Отъезд был организован с такой поспешностью, что Петр не успел даже проститься со своей невестой, не то что объясниться с ней. Когда по возвращении на Родину Петру спустя несколько месяцев с трудом удалось связаться со своей избранницей, последняя уже отдала свое сердце другому мужчине.

Следующая осечка с женитьбой произошла у Петра уже на Кубе. Жена одного такого же военного специалиста влюбилась в Петра без памяти, тот отвечал ей взаимностью. Оставалось лишь дожидаться возвращения на родину, чтобы женщина расторгла существующий брак, а затем вступила в новый. Оставалось всего два дня до отъезда на родину, и, как это водится, сослуживцы Петра решили отпраздновать отходную. А когда отпраздновали, то отправились гулять по ночной Гаване. Нравы у кубинцев не очень строгие, вот этой ночью и вспыхнуло у Петра мимолетное увлечение. А когда его ночная подруга узнала, что через день-два мужчина должен навсегда уехать, то, дав волю своему карибскому темпераменту, она вырвала у него часть волос и исцарапала лицо. В таком виде Петр и предстал утром перед своей будущей невестой. Не было сомнения в том, что все оставленные на его лице следы — дело рук женщины, поэтому невеста Петра сочла свое решение соединить с ним свою судьбу поспешным и по возвращении в СССР не стала расторгать существующий брак.

В третий раз Петру не повезло с женитьбой уже на родине. Свадьба была назначена, но до нее мужчине предстояло съездить в короткую командировку в Монголию. Перед поездкой следовало пройти проверку в нескольких диспансерах, в том числе и в кожно-венерологическом. Накануне посещения последнего в гости к Петру с Украины прилетел друг покойного отца и, как это водится, привез с собой шматок сала. Выпили по стопочке и поели сала от души. Утром Петр сдал анализ на наличие у него венерических заболеваний, и реакция Вассермана показала два креста из четырех. Это означало возможное наличие болезни. Поскольку Петр продолжительное

время не общался в интимном плане ни с кем, кроме своей невесты, то первые вопросы, естественно, возникли к ней. Та, в свою очередь, обрушилась с гневом на Петра, возникла размолвка. Повторные анализы показали, что венерическое заболевание у мужчины отсутствует, а врач в диспансере объяснил, что накануне исследования крови посредством реакции Вассермана нельзя употреблять жирную пищу. Не то что сало! Но после этого недоразумения, увы, взаимоотношения с любимой женщиной восстановить ему так и не удалось.

Я познакомился с Петром в доме отдыха, и когда услышал рассказ о его злоключениях, то немедленно задал вопрос, не беспокоит ли его шея? Мой собеседник ответил: «Да, беспокоит» и к тому же пожаловался на быструю утомляемость и головные боли. Я осмотрел шею мужчины и увидел то, что ожидал увидеть. «Атлант», первый шейный позвонок, был смещен, а значит, в этом месте была нарушена энергосистема организма, и, как следствие, человеку никак не удавалось осуществить главную цель своей текущей реинкарнации — дать развитие новому роду, то есть завести потомство.

Я провел несколько сеансов мануальной терапии и таким образом разблокировал сочленение между первым и вторым позвонками, и у моего нового знакомого не только прошли головные боли и повысилась работоспособность, но и вскоре он наконец-то обзавелся семьей и у него родился сын. **Главная цель его текущей реинкарнации была достигнута.**

Как известно, седьмая реинкарнационная ступень — УСЕКАТЕЛЬ. Эти люди не отличаются силой духа и предприимчивостью, и, как правило, если у такого человека еще и деформирован седьмой шейный позвонок, то это обстоятельство настолько усложняет жизнь, что порой делает человека неспособным приносить в дом хоть какие-то заработки.

Кирсан внес в бестоварную маркетинговую сеть три тысячи долларов, которые ему дал брат. Брат при этом сказал: «Больше у меня денег не проси. Не дам». Дело в том, что Кирсан в свои 30 лет был, как говорится, «ни рыба ни мясо». Флегматичный, безынициативный, он и женился-то лишь потому, что мать сама привела ему в дом девушку и сказала: «Живи с ней!» А как жить, если нет денег? Тем более жить втроем (у Кирсана вскоре родился ребенок). Образования у Кирсана не было, делать он толком ничего не умел, на работе подолгу не задерживался. Жил за счет подачек родственников. Но и этому пришел конец.

После того как за счет денег брата мужчина подписался в маркетинговую сеть, его материальное положение не улучшилось. Он целыми днями лежал на диване и не то что не выходил из дома, но даже не снимал телефонную трубку, чтобы хоть кого-нибудь сагитировать подписаться в ту же сеть и за это получить причитающиеся проценты. На вопросы домочадцев, почему он бездействует, Кирсан отвечал: «Я не знаю, что говорить людям? Я не знаю, как их агитировать?» Домочадцы разводили руками: «Ну как его поднять с дивана и заставить хоть что-нибудь делать?»

С этим же вопросом они обратились и ко мне, когда я оказался в этом доме для того, чтобы осмотреть ребенка, у которого намечалась сутулость.

По косвенным признакам я определил, что Кирсан в нынешнем воплощении находится на реинкарнационной ступени УСЕКАТЕЛЬ. Общеизвестно, что УСЕКАТЕЛЬ с трудом, но способен произвести на свет ребенка, но вот на что он практически не способен, так это быть активным и предприимчивым. Но это не значит, что УСЕКАТЕЛИ не могут зарабатывать деньги. Могут, правда в небольших количествах, но, как правило, достаточных для того, чтобы обеспечить физическое существование свое и своей семьи. Однако на это способны лишь те из них, у кого отсутствует деформация седьмого шейного позвонка.

Я осмотрел Кирсана и обнаружил, что именно седьмой шейный позвонок у него деформирован. Я посоветовал пролечить мужчину, гарантировав, что результатом лечения будет появление у него деловой активности. «Это самое последнее денежное вложение, которое я в него делаю!» — заявил брат Кирсана, расплачиваясь за его лечение. Брат оказался прав: больше ему уже не приходилось содержать своего родственника. После лечения седьмого шейного позвонка мужчина стал в достаточной степени активным, чтобы самостоятельно привлекать в маркетинговую сеть клиентов. Процентов, полученных от их взносов, хватало на то, чтобы семья Кирсана решала свои проблемы, не обращаясь за помощью к родственникам.

ЗНАЯ, КАКИЕ ФРАГМЕНТЫ КОСТНО-МЫШЕЧНОЙ СИСТЕМЫ «ОТВЕЧАЮТ» ЗА ТВОЮ САМОРЕАЛИЗАЦИЮ В РАМКАХ ЗОДИАКАЛЬНОГО ЗНАКА, КАКИЕ — ЗА ПРОЯВЛЕНИЕ ВСЕХ ТАЛАНТОВ НА СУЩЕСТВУЮЩЕЙ РЕИНКАРНАЦИОННОЙ СТУПЕНИ, МОЖНО ПУТЕМ КОРРЕКЦИИ СПИНЫ И ШЕИ ДОСТИЧЬ СВОЕГО ЖИЗНЕННОГО МАКСИМУМА», — ПОДВЕЛ ИТОГ СВОЕГО РАССКАЗА КОСТОПРАВ ВИТАЛИЙ ГИТТ.

Глава 8

ОЗАРЕНИЕ... С ПОХМЕЛЬЯ

Когда говорят о причинах, из-за которых наши соотечественники не могут достичь успехов в предпринимательской или какой-либо другой деятельности, то первым делом называют пьянство. Мол-де, россияне, как только столкнутся на своем пути с препятствием, так немедленно отворачивают от него свое лицо и обращают взгляд в сторону зеленого змия. А уж зеленый змий так сладострастно обхаживает человека, что последний забывает обо всем на свете и, конечно же, о том препятствии, которое преградило путь к благоденствию и процветанию. Оттого и пребывает российский человек в грязи да в бедности. Так принято считать! Но так ли это?

Да, на Руси пили все. Но тем не менее беден был далеко не каждый. Иными словами, пил и нищий, и богатый. Богатый пил, пожалуй, больше, чем нищий. И тем не менее деньги от него не только не отворачивались, а, наоборот, прибывали.

Значит ли это, что беден человек или богат, зависит лишь от того, склонен он к возлиянию спиртного или наложил полное табу на это действие? Нет, не значит. **СКОРЕЕ НАОБОРОТ: ИМЕННО УМЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТЕ СОСТОЯНИЯ, В КОТОРЫЕ** попадает человек в процессе общения с алкоголем исключительно себе во благо, и определяет его дальнейший жизненный путь, в том числе и на ниве своего материального процветания.

Похмелье — мучительные часы, когда, как принято считать, наступает расплата за вчерашнее безудержное возлияние. В эти часы, когда раскалывается голова, изнуряет жажда, тело разбито, человек проклинает себя за то, что накануне был несдержан, принимая напитки, обещает себе ничего подобного не повторять. Он чувствует себя низким, скотоподобным существом с набором комплексов неполноценности, которые во что бы то ни стало надо срочно исправлять, чтобы иметь право жить среди людей.

А теперь давайте разберемся, правильно ли мы поступаем, когда унижаем себя в часы похмелья, вместо того чтобы использовать это состояние организма для своего возвышения и процветания в дальнейшем. Начнем с известной мудрости: «Что естественно, то не постыдно». Поэтому спросим себя: «Естественно ли была накануне наша тяга к спиртному, или мы пили, преодолевая себя?» И как правило, ответ будет таким: «Тяга была естественна». Иными словами, никто нас пить не заставлял. Возлияние имело место в приятной компании и в прекрасном расположении духа. А

если так, то во всех явлениях природы, в том числе и в состоянии похмелья, надо искать глубинный смысл.

Обычно когда человек испытывает мучения и дискомфорт, он задается вопросом: «За что мне муки сии?» Так учит наша культурная традиция. Но если разобраться, то такая постановка вопроса неверна, потому что ведет к самоуничтожению и в конечном итоге к деградации личности. А за что нам унижать себя? Что постыдного или противоестественного мы сделали? Поэтому, пребывая в страдании, вызванном похмельем, надо вопрошать: **«А ДЛЯ ЧЕГО МНЕ МУКИ СИИ? ЧТО Я ТЕПЕРЬ ДОЛЖЕН СОВЕРШИТЬ ТАКОГО, О ЧЕМ РАНЕЕ НЕ ДОГАДЫВАЛСЯ?»**

И тут снисходит озарение. Человек видит себя в новом качестве, в котором доселе себя не рассматривал. Он может узреть, чем ему следует заниматься, дабы достичь счастья и процветания. И когда он видит свой новый облик или когда его внутреннему взору откроются новые пути следования по жизни, вмиг исчезают страдания не только духа, но и тела. **ЕСЛИ СЛЕДОВАТЬ ДАЛЬШЕ ПО ОТКРЫВШЕМУСЯ В ЭТО МГНОВЕНИЕ ПУТИ, ТО ДОСТИГНЕШЬ В ЖИЗНИ ТАКИХ ВЫСОТ, ОТ КОТОРЫХ ДАЖЕ В МЕЧТАХ ТЫ СТОЯЛ ПООДАЛЬ.**

Евгений был, что называется, «маменькиным сынком». Произведшая его на свет женщина руководила каждым шагом 35-летнего дитя. А руководство ее сводилось к одному постулату: «По одежке встречают...» Вот она и наряжала сына, как куклу, и заставляла ходить то в один престижный офис, то в другой в поисках лучшей работы и большей зарплаты. Евгений чувствовал, что его природный ум, полученное образование — это ничто в сравнении с наглаженным пиджаком или модным галстуком, взглянув на которые начальник отдела кадров либо примет его на работу, либо откажет.

Как-то зимой мать заставила Евгения приобрести шикарное кашемировое пальто и отправиться на смотрины в один из нефтеносных районов, где, как считала женщина, и зарплаты баснословно велики, и продвижение по службе быстрое. Евгений накануне отъезда напился с друзьями так, что весь полет мучился с тяжелейшего похмелья. К муке телесной добавлялась мука душевная: мужчина убеждал себя в том, что такого дурака, как он, который и пить-то не умеет, конечно же, на работу никто не примет. И конечно же, как это и принято на Руси, в этот момент он ощущал себя ничтожеством, не заслуживающим права называться человеком.

Рейс совершал самолет Ту-134. В этом лайнере гардероб находится рядом с кабиной пилотов. Там Евгений и оставил свое пальто. Его же место было в хвостовой части. При посадке самолет попал на обледеневшую часть полосы, его развернуло, и хвост, зацепив за сугроб, оторвался, но, попав в снег, затормозил. Сам же лайнер продолжал мчаться по полосе дальше. За ним, неизвестно как оказавшись на ногах после сильнейшего удара, бежал Евгений с криком: «Стой! Стой! Там же мое пальто!» Ему было больно оттого, что вещь, определявшая его собственную человеческую ценность, по глупой случайности вдруг может бесследно пропасть. «Такой боли, такого самоуничтожения, как в ту минуту, я раньше никогда не испытывал, — впоследствии рассказывал Евгений, — мне захотелось как-то заглушить эту боль, отвлечься от пропадающего пальто, и я спросил себя, а для чего я остался жив? Для чего я, тварь, недостойная считаться человеком, не погиб во время этой аварии, в отличие, наверное, от других, куда более достойных людей?» И не успел я сформулировать свою мысль, как тяжесть похмелья меня оставила, вся душа озарилась внутренним светом, и я словно услышал чьи-то слова: «Ты умный, образованный мужчина. Всего в жизни добьешься знанием и умом. Не нужно тебе это пальто». Я тут же остановился и пошел прочь от удаляющегося самолета, и чтобы продлить подольше состояние душевной эйфории, повторял слова: «Правильно, черт с ним, с пальто!» За спиной я услышал взрыв. Все небо вокруг озарилось пожаром. С того дня я перестал слушать мать, стал жить, прислушиваясь к своему внутреннему голосу, хотя раньше даже не смел предположить, что когда-нибудь буду так делать».

Это событие имело место в начале 80-х годов. С того времени Евгений и впрямь многого достиг. Уже в середине 90-х годов он стал основателем крупной маркетинговой сети, которая существует и поныне.

Киевский князь Владимир, выбирая подходящую для своего государства религию взамен языческого поклонения обширному пантеону богов, как известно, отверг предложение проповедников ислама принять мусульманскую веру со словами: «Веселие Руси питие есть». Да, ислам запрещал обильное возлияние, такая религия не прижилась бы у славян, привыкших к обильному употреблению медовухи и браги.

Кстати, профессор И. Н. Гумилев выдвинул весьма оригинальную версию принятия на Руси именно православной (греческой) веры. Главным действующим лицом этой версии является алкоголь.

Поединок за души верующих разгорелся в основном между исламом и византийским христианством. Католики в глазах славян слыли отпетыми развратниками, а иудейство не могло быть принято, так как носители этой веры, евреи, были согнаны со своей земли, а, по славянским представлениям, это было плохим знаком. Традиции тогдашнего ислама вовсе не отрицали принятия спиртного. Ведь именно исламскому миру мы обязаны появлением изысканных вин. Ислам запрещал мужчинам пить прилюдно, но в своих гаремах в окружении наложниц принятие спиртного не возбранялось. Увы, не так было заведено на тогдашней Руси. После

битвы стелились на землю ковры, выкатывались бочки с медом и победитель-князь пировал со своей дружиной. И когда дружина выпивала лишнего, для князя начиналась самая главная часть застолья. Как гласит русская пословица: «Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке». Если кто-то из собратьев по оружию держал на князя «зуб», то, будучи сильно пьян, он обязательно проговаривался об этом, высказывал недовольство, бранился, грозил или каким-то другим образом заострял на себе внимание. И наутро князь знал, кто в следующем бою может послать ему в спину стрелу. Естественно, такой человек обезвреживался раньше, нежели успевал перейти от сказанных в чаду пьянства слов к делу. Таким образом, мед и брага для князей Киевской Руси выполняли те же функции, которые для современных управителей России выполняет Федеральная служба безопасности. Поскольку решение о том, какую именно религию надо утвердить на Руси, принимал князь, а он, конечно же, в первую очередь пекся о собственной неприкосновенности, то князь Владимир и отдал предпочтение византийскому христианству, которое не накладывало запретов на употребление алкоголя.

Эта версия Л. Н. Гумилева, конечно же, может быть оспорена, но тем не менее она, во-первых, не лишена здравого смысла, а во-вторых, ИДЕЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПИРТНОГО В ЦЕЛЯХ СОБСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИМЕНЕНА КАЖДЫМ, КТО НУЖДАЕТСЯ В ЗАЩИТЕ СВОЕЙ ЖИЗНИ И СВОИХ КОММЕРЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ.

Екатерина Сергеевна была заведующей складом, поставлявшим продукцию в маркетинговую сеть, то и дело у нее случались пропажи товара. Причем поймать за руку она так никого и не смогла. Установить слежку за каждым из сотрудников не представлялось возможным, слишком уж обширным был персонал, имевший доступ к складскому помещению. Заведующая обратилась ко мне за помощью: сенсорными методами установить личность грабителя. Я обещал помочь женщине, однако посоветовал ей на первом этапе действовать самостоятельно. Для выявления вора я рекомендовал прибегнуть к тому методу, который использовал вышеупомянутый князь Владимир, а точнее, напоить весь трудовой коллектив и, оставшись трезвой, внимательно вслушаться в те разговоры, которые будут вестись за столом и проанализировать их: может, кто-нибудь «под парами» станет хвастаться недавно приобретенными вещами, стоимость которых заведомо не соответствует его реальным доходам. Тогда круг подозреваемых резко сократится, и можно будет, прибегнув или к сенсорным методам, или к элементарной слежке, поймать вора с поличным, а значит, и заставить его возместить причиненный ущерб.

Екатерина Сергеевна так и сделала. Как нарочно, приближался день ее рождения, и хотя дата не была круглой, женщина накрыла для сослуживцев шикарный стол и выставила в большом обилии спиртное. Праздник удался на славу. Каждый из подгулявших гостей говорил о чем-то своем, а виновница торжества внимательно вслушивалась в ведущиеся за

столом разговоры. Ее внимание привлекли слова одной продавщицы, которую все звали Нюра. Нюра хвасталась за столом, какой прекрасный холодильник она недавно приобрела, аж за целую тысячу долларов! «Откуда у нее эти деньги? — мелькнуло в голове у Екатерины Сергеевны. — Зарплата у нее небольшая, ни мужа, ни любовника нет, сама на днях жаловалась, родители — алкоголики, значит, помочь не могут, потому что пропивают все. Уж не на выручку ли от продажи ворованных со склада продуктов она приобрела холодильник?»

Екатерина Сергеевна поручила своему заместителю некоторое время аккуратно последить именно за Нюрой, и вскоре слежка, как и ожидалось, увенчалась успехом. Нюру застукали в тот момент, когда она пыталась рассовать в сумку и пальто целую упаковку витаминных добавок. Воровку уволили с работы и через суд заставили возместить ущерб.

Я уже писал в своих предыдущих книгах о том, что АЛКОГОЛЬ ОБЛАДАЕТ СПОСОБНОСТЬЮ ПОГЛОЩАТЬ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ПОЛЕ СОТРАПЕЗНИКОВ, А ЗАТЕМ, ПОПАВ В ОРГАНИЗМ, ПРОЯВЛЯТЬ ДЕЙСТВИЕ ЭТИХ ПОЛЕЙ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ УРОВНЕ. ПО ЭТОЙ ПРИЧИНЕ, ЕСЛИ ВЫ ВЫПИВАЛИ С ЧЕЛОВЕКОМ И ОН В ЭТОТ МОМЕНТ ДЕЛИЛСЯ С ВАМИ СВОИМИ ПРОБЛЕМАМИ, ТО ВЫ РИСКУЕТЕ, ЧТО ЭТИ ПРОБЛЕМЫ В СКОРОМ ВРЕМЕНИ СТАНУТ И ВАШИМИ ТОЖЕ. НО С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЕСЛИ ВЫ ОКАЗАЛИСЬ В КОМПАНИИ ЛЮДЕЙ, ПРЕБЫВАЮЩИХ В ЭЙФОРИИ ОТ СОБСТВЕННЫХ УСПЕХОВ, И ИМЕННО С ЭТИМИ ЛЮДЬМИ ПРИГУБИЛИ СПИРТНОЕ, ТО В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ БУДЕТЕ ЧУВСТВОВАТЬ, КАК УДАЧА БУКВАЛЬНО САМА ИДЕТ К ВАМ В РУКИ. ЕСЛИ СТАТЬ ЗАВСЕГДАЕМ В КОМПАНИИ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ЛЮДЕЙ, ТО МОЖНО НЕЗАМЕТНО ДЛЯ СЕБЯ КРУТО ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ. Именно так произошло с героем моего следующего рассказа.

Андрей всегда считал себя неудачником — ни работы, ни машины, ни квартиры. Ночевал у приятелей, когда в доме на полу, когда вовсе в гараже. И вот, ночуя в гараже, он наткнулся там на запылившуюся байдарку, спасжилеты, каски... «Разреши попользоваться, — попросил он хозяина гаража, — весна в разгаре, прокачусь по речке, вспомню, как занимался когда-то этим видом спорта». Хозяин не возражал. Андрей пригласил для компании девицу и, чтобы выглядеть героем в ее глазах, решил выбрать для похода реку пострашнее, с перекатами, порогами. Поблизости от Москвы такая река одна — Мета. Правда, на ней один-единственный порог, и то в самом конце маршрута.

Свободного времени у мужчины было предостаточно, и он начал поход в такой точке, чтобы до порога было добираться три дня. Облачив свою спутницу в каску, спасжилет, загерметизировав байдарку резиновым фартуком, Андрей, не умолкая, рассказывал девушке о тех ужасах, которые подстерегают туристов на порогах. После каждой услышанной истории попутчица неизменно спрашивала: «А что мне делать, когда мы окажемся в

бурлящем водовороте?» На что Андрей также неизменно отвечал: «Закрывать глаза, руки с веслом поднять вверх и кричать: "Мама!"».

Андрей, конечно, шутил, он рассчитывал, что у него будет время объяснить спутнице, как на самом деле следует противостоять бурлящей стихии воды. Этого времени у него не оказалось. У Опеченского Посада их так быстро втащило в водоворот, что он не успел сообразить, где находится. Рев воды заглушал его команды, поэтому девушка идеально точно выполнила полученную ранее инструкцию: закрыла глаза, подняла весло вверх и стала голосить что есть силы: «Мама!» Один управлять судном Андрей не смог, и они вскоре перевернулись. Байдарка со всеми вещами ушла на дно, ее команда с трудом, но выбралась на берег. Перепуганная девушка бросилась бежать прочь от реки в сторону автострады, да так быстро, что Андрей не смог ее догнать, он лишь проводил взглядом автомобиль, который подобрал у обочины дороги это перепуганное существо. Мужчина вернулся на берег, сел на камень и стал думать, что ему теперь делать.

Вдруг он увидел, что по направлению к нему движется человек с кружкой в руках. «Это водка, — сказал подошедший, — выпей и пойдем к нашему костру, погреешься». У костра пировали «хозяева жизни». Черные джипы с правительственными номерами стояли поодаль.

Неустроенная жизнь научила Андрея быть коммуникабельным — он знал множество анекдотов, умел поддержать любую беседу, развеселить любую компанию. Поэтому, оказавшись на празднике жизни на берегу Меты, он пришелся ко двору. Его накормили, напоили, обогрели, дали денег на дорогу и даже на то, чтобы он мог расплатиться с владельцем утопленной байдарки, а на прощанье поинтересовались, где, случись что, его искать. Андрей описал местонахождение гаража, где ночевал последнее время. Он даже не мог себе представить, зачем его стали бы разыскивать столь высокопоставленные люди. Но тем не менее вскоре за ним приехали джипы: «У нас в гостях важные люди. Хотим их достойно встретить, — объяснили приехавшие. — Нужен такой рассказчик анекдотов, как ты». Мужчину приодели, подстригли, побрили и повезли в сауну. С того момента тусовки, на которые его выдергивали, продолжались одна за другой.

«Незаметно для себя, — впоследствии рассказывал Андрей, — я стал смотреть на жизнь не как неудачник, а как победитель, то есть именно так, как это делали те, с кем мне приходилось кутить, у меня и повадки их появились: командный голос, уверенный взгляд. Я никогда ни о чем не просил своих сотрапезников, знал, что в серьезных делах они мне не помогут, я для них вместо шута. И тем не менее уверенность в себе, вера в удачу росли во мне после каждого кутежа с людьми, которые в этой жизни имели все. Вскоре это состояние души нашло отражение в моей реальной жизни. Я перестал общаться с теми, кто смирился со своей незавидной долей. Я перестал униженно искать подработки, стал искать именно собственное дело. Даже живя в гараже, стал прилично одеваться. Вскоре меня пригласили в маркетинговую сеть. Я пришел на собрание. Меня

подкупило то, что люди здесь, во-первых, опрятно и хорошо одеты, во-вторых, заняты не пересудами, как старушки на могилках, а говорят преимущественно о делах, как и мои «хозяева жизни», а в-третьих, здесь существует психологическая установка на успех. Я понял, что нашел свое место. Сегодня я имею все, как и те люди, которых я когда-то развлекал анекдотами. Но уверен: не проводи я с ними столько часов за употреблением алкогольных напитков, в моей душе не произошло бы столь разительных перемен, а значит, сейчас я не был бы тем, кто я есть».

Итак, вывод: УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ СПОНТАННЫМ. ЕГО РЕКОМЕНДУЕТСЯ УПОТРЕБЛЯТЬ В ОБЩЕСТВЕ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ЛЮДЕЙ, ЧТОБЫ ПЕРЕНЕСТИ НА СЕБЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ.

АЛКОГОЛЬ МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАН ДЛЯ ВЫЯСНЕНИЯ СКРЫТЫХ НЕГАТИВНЫХ ПОМЫСЛОВ ОКРУЖАЮЩИХ ВАС ЛЮДЕЙ С ЦЕЛЬЮ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ. СОСТОЯНИЕ ПОХМЕЛЯ СЛЕДУЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОРЫВА.

Глава 9

КАК БОГАТЕТЬ ВО СНЕ

Казалось бы, самой природой ночь отведена для отдыха человека от трудов праведных. Но еще в глубокой древности смекалистый ум наших предков постарался создать механизм, позволяющий зарабатывать деньги, находясь во сне. Этот механизм довел до совершенства уже наш современник Евгений Цветков. Смысл метода следующий.

Общеизвестно, что существуют *вещие сны*. Бывает, пораженный причудливым сновидением утром из любопытства заглянешь в сонник, истолкуешь, какие события должны последовать в течение дня, а затем только диву даешься, когда предначертанное сном сбывается с каллиграфической точностью. И тогда хочешь не хочешь, а поверишь, что существует такое понятие ВЕЩЕЙ СОН.

НАШИ ПРЕДКИ ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД СОБОЙ ТАКУЮ ЗАДАЧУ: УЖ КОЛИ ВЕЩИЕ СНЫ ОБЛАДАЮТ СПОСОБНОСТЬЮ СБЫВАТЬСЯ, ТО НЕЛЬЗЯ ЛИ ИСКУССТВЕННО ВЫЗВАТЬ СОН, ПРЕДВЕЩАЮЩИЙ, НАПРИМЕР, УДАЧНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СДЕЛКИ?

Содержание вещего сна, предвещающего прирост денег, узнать несложно. Сегодня для этого надо открыть сонник Евгения Цветкова «Счастливые сны» и посмотреть, какие именно предметы, события, поступки надо увидеть во сне, чтобы впоследствии наяву имело место изменение вашего материального положения, конечно же, в лучшую сторону.

Чтобы вещий сон обещал богатство, должно нам сниться гнилое болото, песок, большой амбар, на небе новый месяц, снежная белизна... у нас самих может на глазах расти борода, полнеть тело (но не очень сильно), увеличиться в размерах нос, на руках появиться ожоги, перхоть в волосах, на коже парша и опухоли... мы сами в таком сне о будущем богатстве можем сажать деревья, подметать, просить милостыню и получать ее...

В старину из всех требуемых составляющих следовало сочинить связный сон.

На следующем этапе необходимо выбрать именно ту ночь, в которую снятся исключительно вещие сны. Так, сны, имеющие отношение к делам, карьере и взаимоотношениям с начальством, снятся в ночь со среды на четверг. Вещим смыслом наделены также сны, посетившие нас в ночь с четверга на пятницу. Сны под воскресенье имеют обыкновение сбываться до обеда. Если сон имеет отношение к коммерческой деятельности человека, то велика вероятность его исполнения в тех случаях, если сон приснился 2-го

числа (любого месяца), 5-го числа, 6-го числа, 16, 18, 20, 21, 22, 24, 25, 27-го, но особенно (!) 30-го и 31-го числа. Поэтому наши предки подсчитывали, чтобы требуемый для исполнения вещего сна день недели совпадал с соответствующим числом.

В заветную ночь человек клал себе в изголовье хлеб-соль, не ел лишнего, не принимал спиртного, не сквернословил, воздерживался от любовных усад, клал под подушку освященный крестик или икону Богоматери, восстанавливал в своем сознании тот сон, который должен был ему присниться к богатству.

После чего читал заклинание: «...вот тебе хлеб-соль, а мне дай вещий сон».

Уже упомянутый мной Евгений Цветков предлагает сегодня более эффективный метод заказа вещего сна. Из россыпи необходимых образов надо составить стих-прошение. Стих-прошение следует читать перед сном накануне заветного дня. Если в результате будет вызвано нужное сновидение, то за ним последует и требуемое событие в реальной жизни. В нашем случае — удачное завершение сделки, заметное улучшение материального благосостояния и т. д.

Стих-прошение сна, предвещающего приток денег, будет выглядеть следующим образом:

На песке за большим амбаром
Я сижу, но я весь в дремоте.
Новый месяц мелькнул
гусаром, Отразившись в
гнилом болоте.

Трудно встать мне — я
располневший, Даже нос больше
стал в размерах. Весь опухший я,
весь вспотевший, Нет, не встать
мне. Но что же делать?

**Я прошу: «Помогите, хлопцы!»
К проходящим тянусь, как к
свету. И мне в руки летят
червонцы, Мне в карманы суют
МОНЕТЫ.**

Я, конечно же, не преминул воспользоваться этим приемом.

Таисия Ивановна была жительница Подмосковья и в числе многих других сельских жителей получила надел земли под посадку картофеля. Землю женщине выделили прямо у обочины крупной магистрали. Очень расстраивалась Таисия Ивановна, что вредные выхлопы автомашин сделают выращенную ею картошку непригодной для пищи. «Чем я тогда буду семью кормить?» — беспокоилась женщина. Однако время шло, и рядом с наделом земли, принадлежащим Таисии Ивановне, сделали автобусную остановку, а тут, как водится, объявились предприимчивые люди, которые сочли выгодным рядом с остановкой поставить коммерческий киоск и небольшое летнее кафе с прохладительными напитками и шашлыками! Да вот только свободной земли под этот проект не было, кроме той, что находилась в пользовании у Таисии Ивановны. Многие обрушилось с тех пор на голову беззащитной женщины. Ей предлагали деньги за то, чтобы переоформить злополучный участок на кого-либо из коммерсантов, ей угрожали физической расправой, портили садовый инвентарь, выкапывали картофель и т. д. Когда женщина обратилась ко мне с просьбой, как прекратить эту вакханалию, я, в свою очередь, озадачил ее вопросом, а не хочет ли землевладелица войти в долевые отношения с коммерсантами, то есть получать определенный процент от суммы продаж, осуществленных в палатке и в кафе, если они и впрямь расположатся на земле, отведенной Таисии Ивановне под посадку картофеля. «Да я предлагала им такой вариант, — всплеснула руками женщина. — Они сказали, что скорее убьют меня, чем станут делиться прибылью». «А давайте попробуем повлиять на события через заказной сон», — не отступал я.

Таисия Ивановна получила из моих рук текст стиха-прошения, посмотрела по календарю, когда подходящие числа падают на такой день недели, как четверг, и накануне заветной ночи приступила к вызову вещего сна, который должен был принести ей материальное благополучие. Шесть или семь раз предпринимала она попытку вызвать нужный сон по вышеприведенной мною методике. Наконец ей это удалось. Она и впрямь увидела себя на песке, за большим амбаром, на краю гнилого болота, всю расплывшую и беспомощно просящую милостыню у людей, а главное, она видела, как эту милостыню ей охотно давали.

Проснувшись, Таисия Ивановна немедленно направилась к коммерсантам и вновь предложила им вариант своего долевого участия в

прибылях, который однажды уже был ими отвергнут. К своему удивлению, в этот раз ее предложение было принято едва ли не с восторгом. И с той поры жительница Подмосковья больше не сажает картошку на выделенной ей земле, а следит за показаниями кассового аппарата в коммерческой палатке и регулярно получает свою долю прибыли от бойкой торговли.

Но не все в нашей жизни определяют деньги. Иногда амбициозное желание становится для нас дороже «презренного металла». Так, Илона долгое время работала в маркетинговой сети, и ей очень хотелось, чтобы не одни лишь заработанные деньги были ей наградой за труд, но и звание «Золотой директор». Но руководство лишь поговаривало о том, что женщина достойна этого, однако разговоры эти так и оставались лишь разговорами. Илона обратилась ко мне. Я помнил, что в старинных практиках существовали ЗАКАЗНЫЕ СНЫ, способные не только притягивать деньги, но и такие сны, которые способствуют исполнению желаний. Элементы такого сна следующие.

Ночь. Издалека доносится красивая мелодия. Вы — художник. Рисуете бабочку, сидящую на букете цветов, вдруг вам на голову обрушивается поток дождя. Вы недоумеваете: откуда взялся дождь? Ведь на небе ни облачка, полная луна, яркие звезды, с моря веет теплый ветер. А дождь струится и струится вам на голову. Стих-прошение выглядит следующим образом:

Ночь темна. Тускло светит
лампочка, Теплый ветер
фокстрот донес. Вдруг уселась
пестрая бабочка На шикарный
букет мимоз.

Я — художник. Мольберт
открою, Натюрморт не писать
нельзя. Вдруг на голову мне
стеною С неба рухнул поток
дождя.

Дождь! Откуда? На небе
звезды, Полнолица, кругла
луна — Может, это не дождь, а
грезы? Может, это игра ума?

Илона вызвала нужный сон по все той же методике, и, к своему удивлению, в ближайшее время она стала «Золотым директором».

Вывод: ЕСЛИ У ВАС ИМЕЕТ МЕСТО ЗАТОР В ДЕЛАХ ИЛИ В ПРОДВИЖЕНИИ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ, ВОЗДЕЙСТВУЙТЕ НА ОКРУЖАЮЩИЕ ВАС ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ПОСРЕДСТВОМ ЗАКАЗНОГО СНА.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ТРЕТЬЕЙ ЧАСТИ

Встречаясь с руководителями маркетинговых сетей, я говорил им о необходимости изменения тех рекомендаций, которые дают российским гражданам западные психологи. Целью изменения рекомендаций должно быть повышение отдачи от каждого участника сети. Но в ответ я слышал довольно любопытные реплики типа «Вы, Сергей Николаевич, ненавидите сам принцип сетевого маркетинга» или «Вы задались целью дискредитировать наше движение» и т. д. Я задумался, почему реакция на конструктивные предложения была именно такой. Ответ пришел сам собой.

Люди, создавшие маркетинговую сеть, возводили свое строение на конкретных психологических установках западного образца, как-то: *«Приведи в свой бизнес как можно больше друзей и родственников», «Рекламируя товар и свои достижения в бизнесе, говори о товаре и о себе правду и только правду», «Привлекая людей в сеть, соблазняй их грядущей роскошной жизнью и тем, что ты выставишь на публичный показ свои достижения: машину, недвижимость, дюжину костюмов и т. д.»* Следования этим установкам бесспорно дали неплохие результаты, поскольку на них в первую очередь откликнулись честолюбивые, холодные сердцем люди или откровенные игроки. Но когда сеть стала расширяться, то возникла необходимость привлекать в нее людей самых посредственных, как правило, бывших бюджетников, обладающих традиционным для России укладом мышления и традиционными для нее духовными ценностями. И вот тут-то вышеупомянутые психологические рекомендации стали давать сбой, так как они пришли к нам из другого мира, с другим культурным, а главное, с другим правовым укладом. На Западе закон защищает богатых. Это видел и понимал любой создатель маркетинговой сети. Но взять на вооружение новые, более перспективные не мог. Потому что в этом случае ему предстояло публично отречься от старых установок, тех, на которых он когда-то выстроил свою маркетинговую сеть. А на подобный шаг способны немногие.

Эти люди решили, что лучше ввергнуть в пучину гибели свой бизнес, нежели отказаться от ранее провозглашенных тезисов. С глубокой горечью наблюдал я за тем, как распадалась когда-то с большим трудом созданная сеть, как оставались без заработка тысячи ее членов, как рушилась в очередной раз вера людей в возможность зажить по-человечески. ***Все это происходило лишь потому, что имело место слепое копирование западных механизмов работы маркетинговых сетей без учета специфики мышления и особенностей жизни наших соотечественников, тех, кто и должен стать винтиками и гаечками этой машины.***

Я создал ряд семинаров, я собрал тренинги и психологические игры для тех, кто, будучи россиянином и не желая покидать свою страну, а значит, менять психологический уклад, хочет тем не менее заработать себе на жизнь свободной предпринимательской деятельностью. Тот, кто руководит крупным коммерческим подразделением, каковым бесспорно

является и маркетинговая сеть, однозначно умножит свои доходы, если его работники будут вооружены теми методами ведения «войны по имени бизнес», которые эффективны именно в России. Хотелось бы, чтобы мы все вместе дали возможность нашим соотечественникам достойно жить в своей стране.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Читатель, наверное, обратил внимание на то, что какая бы тема ни затрагивалась в этой книге, разговор постоянно сводится к такой проблеме, как столкновение мировоззрений.

Прежнее отношение к себе самому и к окружающему тебя миру, следование тем заветам, по которым жили наши отцы и деды, явно препятствует занятию достойного положения в сегодняшней жизни. Новые принципы, новые взгляды на жизнь, часть из которых была изложена в этой книге, требуют от человека достаточно серьезных внутренних изменений. Недаром сегодня существует такая наука, как *мотивационная психология*. Ее задача помочь человеку определиться: надо ли ему совершать революционные шаги в своей жизни или следует продолжить жить и думать по-старому.

Уважая своих коллег, помогающих людям сделать такой выбор, считаю необходимым заметить, что мировоззрение— это не набор модных слов, дабы вызвать восторг окружающих, и не повод для того, чтобы не поступиться принципами, чтобы лишний раз испытать уважение к себе. **МИРОВОЗЗРЕНИЕ — ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ВЕРНО УГАДАННОЕ ОТНОШЕНИЕ К СЕБЕ И ОКРУЖАЮЩЕМУ МИРУ, КОТОРОЕ ПОЗВОЛЯЕТ ТЕБЕ В ЭТОМ МИРЕ ВЫЖИТЬ В ДАННЫЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ МОМЕНТ.**

Когда мы бьем себя в грудь и утверждаем, что мы никогда не поступимся принципами, что будем верны тем заветам, которые некогда получили от отца и матери, от старших товарищей и т.д., мы должны отдавать себе отчет, что данная система взглядов на жизнь и на твое место в ней складывалась в другой исторический период: война, разруха, голод, государственное регулирование не только экономики, но и едва ли не всей жизни вообще породили необходимость в таких взглядах, как чувство локтя, коллективную ответственность, подавление личной инициативы во имя интересов коллектива, укрепление родственных связей во имя продвижения по карьерной лестнице и т. д. Подобное мировоззрение и впрямь позволило выжить нашим отцам и дедам в такой стране, как Россия в XX веке.

Но на дворе уже XXI век. Уже более 10 лет в нашей стране другой политический, а главное, экономический климат. Он другой, но тем не менее он еще более безжалостный, чем климат прежний. Безжалостный для тех, кто не замечает, что надо играть по новым правилам. Эти правила продиктованы новым историческим витком, на который взошла наша страна, и новым экономическим укладом. И для того, чтобы вписаться в новую жизнь, мы должны эти правила принять, здесь не должно быть иллюзий! **ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА УДАЕТСЯ ТОГДА, КОГДА ЧЕЛОВЕК ВОСТРЕБОВАН СВОИМ ВРЕМЕНЕМ, А НЕ ТОГДА, КОГДА ОН СМОТРИТ НА БУРЛЯЩУЮ РЯДОМ ЖИЗНЬ ОТРЕШЕННЫМ ВЗГЛЯДОМ ПОСТОРОННЕГО.**