

С. Н. Попов



ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

ПО-РУССКИ-3

Путь успеха и процветания
может найти каждый!

Хотите не только зарабатывать,
но и приумножать деньги?

Эта книга для Вас!

С. Н. ПОПОВ

Думай и богатей по-русски – 3

«Издательство ФАИР»

Москва

2006

УДК 316.6
ББК 88.52
П58

Попов С. Н.

П58 Думай и богатей по-русски – 3 / С. Н. Попов. —
М.: «Издательство ФАИР», 2006. — 304 с.

ISBN 5-8183-1194-5

В этой книге автор продолжает разговор о способах достижения жизненного успеха. Анализируя внешность человека, дату и обстоятельства его рождения, возраст и другие качества, он обнаруживает их прямое влияние на его судьбу. Учитывая все это при выборе профессии, методов работы и во многих других ситуациях, можно устроить карьеру, разбогатеть — словом, стать удачливым в жизни.

Для широкого круга читателей.

УДК 316.6
ББК 88.52

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

ISBN 5-8183-1194-5

© Попов С. Н., 2006
© Оформление. «Издательство
ФАИР», 2006

Часть I

**ДЕНЬГИ И ЛЮДИ:
ТАЙНАЯ СВЯЗЬ**

ВСТУПЛЕНИЕ

Сегодня прожить без денег можно разве что в глухой тайге или безлюдной тундре, в городе или селе без них прожить попросту невозможно. Поэтому, положив руку на сердце, можно сказать, что деньги нужны. И тем не менее, несмотря на их очевидную надобность людям, последние порой как только не открещаются от них, называя их «презренным металлом», и «искушением дьявола», считая их грязью, могильщиком всего духовного и воплощением зла. Конечно, так считают не все, лишь те, у кого денег нет. Те, у кого они есть, наоборот, даже эпитеты, характеризующие деньги, подбирают ласковые, например зовут их не деньги, а денежки и всякий раз демонстрируют свое уважительное отношение к ним, например, молча и тщательно пересчитывая наличность, приговаривают: «Денежки любят счет, денежки любят тишину», затыкая рот хвостунам, напутствуют: «Денежки любят тайну». На ночь их не пересчитывают — а то водиться не будут. Короче, применительно к деньгам общество разделено на два лагеря: деньгоненавистников и деньгопочклонников. Для первых деньги — это плохо, для вторых — хорошо. Ну как тут не вспомнить известную поговорку: *«Хорошо все то, чем ты умеешь пользоваться»*. Ведь справедливости ради надо сказать, что деньги нужны и тем и другим. Просто деньгоненавистники не установили контакт с таким атрибутом человеческой жизни, как деньги, а деньгопочклонники худо-бедно, но навели мосты: подсмотрели, по каким

законам деньги приходят к человеку, по каким задерживаются, по каким приумножаются. **Поэтому можно констатировать, что в плане своего отношения к деньгам люди разделились отнюдь не по духовному, а по интеллектуальному признаку.**

Переход от социализма (читай: феодализма) к капитализму произошел в России, как всегда, в одночасье и, как всегда, указом сверху. Те, у кого «соображалка» оказалась в этот момент в рабочем состоянии и кто перестал верить во всемогущество распределительной системы, тот в новой ситуации сориентировался и стал шаг за шагом приближаться к тому, чтобы иметь эти самые денежки в достаточном для себя количестве. Причем среди таковых были представители всех социальных слоев без исключения: и ученые, и духовенство, и деятели культуры, и рабочие, и труженики села. Я даже сталкивался с импозантными нищими на набережной в Хабаровске, которые за право с ними сфотографироваться брали гонорар исключительно в твердой валюте. Был такой нищий и в Москве на Ваганьковском кладбище, который в период гиперинфляции — быстрого падения рубля — подаяние в этих самых рублях категорически не брал, только в американских долларах. Он знал себе цену! А приходилось ли вам застать бездомного попрошайку за пересчетом денег, например, в московском метро? Я как-то застал. На шее у попрошайки висела табличка: «Я — жертва психиатрических опытов КГБ». Когда он извлек содержимое своих карманов, я удивился — редкий владелец коммерческого ларька ежедневно снимал такую кассу! Но это касается тех, у кого голова оказалась в дееспособном состоянии на момент реформ.

Те, у кого голова работала похуже, не смогли найти путь к этим самым деньгам. Да если честно, то и не искали его, надеясь, что государство о них позаботится. Опять же такие люди имелись во всех без исключения

социальных слоях. Среди них было множество тех, кого принято считать умными: ученые, деятели культуры, управленцы. Были среди них даже и нищие, но только какого-то некоммерческого склада. Умными эти господа продолжают считать себя и поныне, поэтому выдумали всяческие оправдания своему фиаско на поприще овладения деньгами: дескать, последние — грязь, а мы люди духовные. Но, как ни странно, именно эти «духовные» люди громче всех требуют отобрать деньги у тех, кто их заработал в новых условиях, чтобы раздать их тем, кто в тех же условиях не сделал требуемых шагов. Как здесь не вспомнить знаменитое ленинское: «Грабь награбленное!» Вот тебе и вся духовность.

Существует третья категория людей, которые честно сказали: чужих денег нам не надо (читай: награбленного грабить не будем), но класть свою жизнь на то, чтобы служить «золотому тельцу», мы тоже не хотим, мы хотим посвятить жизнь науке, искусству, спорту, а что касается материальных средств, то лишь бы их хватало на жизнь. (Как правило, их им хватает, но с большим скрипом.)

Одним словом, прошло более пятнадцати лет с того момента, когда власть в России решила: можно **не только зарабатывать, но и приумножать деньги.**

Пришла пора подвести итог.

ЧТО МЫ ЗА ЭТО ВРЕМЯ УЗНАЛИ О САМОЙ ПРИРОДЕ ДЕНЕГ, ЧТО УЗНАЛИ О ЧЕЛОВЕКЕ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЕГО СВЯЗИ СО ВСЕ ТЕМИ ЖЕ ДЕНЬГАМИ, ОДНИМ СЛОВОМ, ВЫЯВИЛИ ЛИ МЫ СУЩЕСТВОВАНИЕ ОБЪЕКТИВНЫХ ЗАКОНОВ, СВЯЗЫВАЮЩИХ ЧЕЛОВЕКА И СТИХИЮ ДЕНЕГ? А ЕСЛИ **ВЫЯВИЛИ**, ТО КАКОВЫ ЭТИ ЗАКОНЫ?

Семьдесят лет «воинствующего материализма», слава Богу, надежно поселили в наших людях осознание того, что без основательного исследования предмета нет

шансов всерьез и надолго заполучить его в собственное пользование. Лишь единицы верят, что достаточно удариться как следует лбом об пол, вознести свою мольбу куда-то вверх — и она будет не только услышана, но и встречена с пониманием. **Поэтому именно пониманию того, как строятся взаимоотношения между человеком и миром денег, посвящена первая часть этой книги.**

Может быть, кто-то из тех, у кого не сложились отношения с золотым тельцом, прочтя ее, найдет, где именно он совершил неверный шаг, и предпримет шаг новый, успешный — заслуженно обретет благополучие и не будет с нетерпением ждать часа, когда разрешат грабить то, что заработали другие. Дай-то Бог! Может, тот, кто принял решение не служить деньгам, а посвятить себя наукам или искусству, в трудный момент тоже совершит правильное действие и получит все необходимое для собственных нужд, а затем продолжит свое увлекательное занятие. Дай-то Бог!

Лично я придерживаюсь твердого убеждения, что

ВЗАИМООТНОШЕНИЕ *ЧЕЛОВЕК—ДЕНЬГИ* СТРОИТСЯ НА ОБЪЕКТИВНЫХ ПРИРОДНЫХ ЗАКОНАХ И ЗАДАЧА ЛЮБОГО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ МЕРЕ ИНТЕРЕСУЕТСЯ ДЕНЬГАМИ, В ЭТИХ ЗАКОНАХ РАЗОБРАТЬСЯ ИЛИ ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ЗНАТЬ О НИХ. ДАЛЬШЕ ЛИЧНЫЙ ВЫБОР КАЖДОГО: ИДТИ ЛИ К СЧАСТЬЮ, ЗВОНКО ЗВЕНЯ МОНЕТАМИ, ИЛИ ИСКАТЬ ДРУГИЕ ПУТИ К СОГЛАСИЮ СО СВОЕЙ ДУШОЙ, НЕ ИСТОЧАЯ ПРИ ЭТОМ БЕССИЛЬНОЙ ЗЛОБЫ, КОГДА В ТВОЕМ ПРИСУТСТВИИ КТО-ТО ЭТИМИ МОНЕТАМИ ЗАЗВЕНИТ.

Собственно, на этом строится человеческая *культура*, о которой мы так любим говорить, особенно в те минуты, когда не обременены поиском денег.

Глава 1

ПОЧЕМУ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ, НАДО ТРАТИТЬ?

Давайте проанализируем собственную коммерческую жизнь (если таковая имелаась). Спросим себя: *в каких случаях к нам обязательно приходили деньги?* Ответ будет таков: *это случалось именно тогда, когда мы очень хотели их потратить.* Нам была нужна новая шуба, новая машина, поездка на отдых и т. д. (очень нужна!), а денег нет — никто не покупает наш товар, не пользуется предоставляемыми нами услугами. И вдруг **в минуту наивысшей степени отчаяния**, когда уже потеряна надежда на осуществление мечты, кто-то неожиданно осуществляет у нас масштабную покупку или заключает с нами договор на услуги, естественно, с перечислением денег. **Мы заранее планировали, что недолго продержим заветные деньги в своих руках и немедленно отнесем их туда, где продается желанная вещь.** И нашим планам волею судеб было дано осуществиться.

А теперь давайте вспомним, что бывает в том случае, если мы мысленно отказываем себе в возможности обрести желаемую вещь, порой и ненужную нам вовсе, и находим для этого самый благородный предлог: не быть транжирой, скопить деньги на что-то дельное? А бывает вот что: деньги к нам не приходят вовсе. Почему?

Чтобы ответить на этот вопрос, надо взять за основу такую аналогию:

БИЗНЕСМЕН — ЭТО НАСОС, КОТОРЫЙ ПЕРЕКАЧИВАЕТ ДЕНЬГИ ПО СОЦИАЛЬНОМУ ОРГАНИЗМУ ТОЧНО ТАК ЖЕ, КАК СЕРДЦЕ ПЕРЕКАЧИВАЕТ КРОВЬ ПО ОРГАНИЗМУ ЧЕЛОВЕКА. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЛЯ ДЕНЕГ НАЙДЕНО — ЭТО КРОВЬ, ТЕКУЩАЯ ПО ОРГАНИЗМУ, КОТОРЫМ ЯВЛЯЕТСЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО.

А теперь о том, почему бизнесмену обязательно надо планировать, как потратить деньги, чтобы последние к нему пришли. Напомню, что бизнесмен — насос. Представим себе насос, который должен, например, перекачать топливо из подземного резервуара в бак автомобиля на заправочной станции. Каждый знает, что даже при работающем двигателе насоса топливо из резервуара будет поступать тогда, когда пистолет на выходе находится во включенном состоянии. Если на выходе стоит заглушка, то нового поступления топлива из резервуара в насос не будет.

С БИЗНЕСМЕНОМ ВСЕ ПРОИСХОДИТ ТОЧНО ТАК ЖЕ. ЕСЛИ ОН СТАВИТ СЕБЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ТАБУ — ЗАПРЕТ НА ЖЕЛАЕМУЮ ПОКУПКУ, ТО ЕСТЬ БЛОКИРУЕТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ, ТО НОВЫЕ ДЕНЬГИ К НЕМУ НЕ ПРИДУТ.

Приходится отмечать, что

КОВАРНЫЕ ДЕНЬГИ ПРИХОДЯТ НЕ СТОЛЬКО НА РЕАЛИЗАЦИЮ БЛАГИХ НАМЕРЕНИЙ, СКОЛЬКО НА ОСТРЫЕ И СПОНТАННО ВОЗНИКШИЕ ЖЕЛАНИЯ ИЗ КАТЕГОРИИ «ВЫНЬ ДА ПОЛОЖЬ».

А теперь вопрос: почему покупка должна быть именно желаемая, а не целесообразная?

Ирина Львовна, владелица небольшого ресторанчика, делилась со мной установленной ею зависимостью посещаемости собственного заведения. «Стоит мне, например, ни с того ни с сего захотеть купить летом шубу, да так захотеть, что хоть криком кричи, как через день-другой точно нагрянет заказчик, да притом с большими для нас деньгами: попросит свадьбу провести или юбилей. Причем многие из них рассказывают: хотела, мол, свадьбу дочери дома отпраздновать, а потом вот иду мимо вашего заведения и вдруг мысль: а зачем дома, когда можно здесь — ни готовить пищу накануне не надо, ни мыть посуду после праздника. И твердо решила: свадьба будет у вас. Или, например, хотел человек свой юбилей с размахом в дорогом ресторане отпраздновать, а потом вдруг вспомнил, что как-то ужинал в моем заведении с приятелем. И так ему здесь уютно показалось, по-домашнему. Взял да и ни с того ни с сего передумал: не стал звать на юбилей всех подряд, а только самых близких, поэтому и выбрал местом проведения нас. Так глядишь — и за два-три таких мероприятия мне деньги на шубу и накопились. А шуба эта не то что мне очень нужна была, а просто захотелось. И не один раз так было.

Я подумала: если деньги так легко на безделицы идут, то еще легче должны пойти на что-то серьезное. Стала думать, что хорошо бы дочери квартиру купить. Девница взрослая, ей надо вести самостоятельную жизнь. Разумное приобретение должно быть — квартира. А деньги на него не идут — пустует заведение, посетители как вымерли. И вдруг захотелось обновить гардероб: такую коллекцию случайно увидела — загорелась вся. Хочу эти шмотки — «вынь да положь», а денег знаю, что нет. Отчаялась. Думаю: не видать мне обновок! Несчастливая я! И вдруг — клиент: заказ на поминки. Да какие поминки — почти сто человек! Коллекцию я купила. Итак, я заметила, каждый раз: стоит чего-то захотеть (порой

никчемного), деньги как раз и идут, а нужное что замыслишь купить — ни в какую».

Объяснить этот феномен можно следующим образом. Человек наделен способностью к биолокационному контакту с окружающими людьми. Если, например, посреди лета одному предпринимателю вдруг остро захотелось купить зимнюю шубу, это означает, что какому-то другому продавцу товара в свою очередь вдруг захотелось поменять автомобиль, а у него нет денег на эту покупку. Но острое желание первого торговца заиметь шубу, а главное, отсутствие свободных денег на эту покупку (допустим, он владеет солярием, а должного числа клиентов нет) рождает пронзительный биологический импульс, который в свою очередь улавливается биолокационным способом уже третьей коммерсанткой, например хозяйкой турбюро. Последней для успешной деятельности надо выглядеть так, словно она едва ли не ежемесячно отдыхает то на Бали, то на Канарах, короче, иметь бронзовый загар по всему телу. Она же не только на Бали, но даже на загородную дачу не ездит, поскольку и дачи-то у нее нет. Вот владелица турбюро, уловив биологический импульс той, кому потребовалась шуба, неожиданно для себя принимает решение оставить большую часть своих скромных доходов в ее солярии в надежде обрести тропический загар, а через него преуспеть в туристическом бизнесе. Она вдруг уверилась в том, что загорелая кожа вызовет доверие клиентов к ее фирме и принесет большие деньги. И так далее.

Таким образом,

ГЛАВНОЕ СВОЙСТВО ДЕНЕГ — НАХОДИТЬСЯ В НЕПРЕРЫВНОМ ДВИЖЕНИИ ПО ЖИВОЙ ЦЕПИ, СОСТОЯЩЕЙ ИЗ ЛЮДЕЙ.

Люди, максимально способствующие этому движению, те, кто, во-первых, привык потакать своим желаниям, то есть тратить деньги, а во-вторых, имеющие возможность

получить деньги от других людей через продажу товаров или предоставление услуг, то есть ведущие коммерческую деятельность, наиболее обласканы стихией денег.

И это немудрено:

ведь БЛАГОДАРЯ ЛЮДЯМ С ВЫШЕОПИСАННЫМИ КАЧЕСТВАМИ ДЕНЬГИ СПОСОБНЫ ВЫПОЛНЯТЬ СВОЮ ГЛАВНУЮ ФУНКЦИЮ — ПОСТОЯННО ПЕРЕМЕЩАТЬСЯ ПО СОЦИАЛЬНОМУ ОРГАНИЗМУ.

Отступление от приведенного выше правила взаимоотношения с деньгами приводит к тому, что отступившего деньги начинают старательно обходить.

Именно этим, например, объясняется тот факт, что у бизнесмена, взявшего в кредит солидную сумму денег и стремящегося в первую очередь погасить свой долг, могут ни с того ни с сего разладиться дела — отлаженный коммерческий механизм вдруг перестает приносить обычную прибыль.

Игнат занял денег на приобретение жилья. Жена запилила: надоело жить в малогабаритке. Мужчина не возражал: его дело — установка бронированных дверей — давало устойчивый доход, и предприниматель рассчитывал вернуть свой долг в течение года. Взял кредит. Но вдруг количество заказов стало резко падать. Игнат не мог понять, в чем причина: количество рекламных объявлений не снижалось, издания, публикующие их, оставались прежними, их тиражи не менялись. Возникла угроза в срок не вернуть кредит, а это грозило огромными неприятностями. Мужчина обратился ко мне. Я спросил Игната, на что бы он стал тратить заработанные деньги, если бы не влез в долги? Мужчина отметил, что вдруг ни с того ни с сего захотел поменять машину: присмотрел достаточно дорогую «Ауди», еще очень хотел сделать подарок своей семье — отправиться всем вме-

сте в морской круиз вокруг Европы — тоже удовольствие не из дешевых. «Если сложить стоимость новой машины и семейного отдыха, то и получалась бы та сумма, которую я занял на покупку жилья, — подытожил коммерсант и тут же оговорился: — Правда, зачем мне нужна эта машина и такой отдых, не знаю. Захотелось — и все».

«Это значит, — стал объяснять я, — что деньги пришли бы к вам, Игнат, в том случае, если бы вы направили их в дальнейшем в автосалон и туристическую фирму. Кто и почему именно так прочертил их маршрут — неведомо. И тем не менее как только вы мысленно отказались перемещать деньги именно по этой схеме в угоду желанию жены, они вовсе перестали к вам идти». «Что делать?» — спросил коммерсант. «Восстановить схему движения денег», — последовал мой ответ. «Но это невозможно, — возразил мужчина. — Квартира уже приобретена. Денег на покупку автомашины и на семейный отдых нет». «Представляйте себе, что деньги, которые вы в перспективе заработаете, вставляя двери, направите не на погашение долга, а на покупку авто и на отдых с семьей в круизе», — посоветовал я. «А дальше?» — нетерпеливо любопытствовал коммерсант. «Дальше доходы от вашей деятельности обретут прежний объем... и вы расплатитесь по долгам за квартиру».

У мужчины не было другого выхода, как поверить мне. И слава Богу! Потому что, прислушавшись к совету, он вскоре стал получать от своей деятельности ту же прибыль, что и раньше, и вовремя вернул долг. Итак:

НИКОГДА НЕЛЬЗЯ ОТСТУПАТЬ ОТ НАМЕРЕНИЙ СОВЕРШИТЬ ТЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДСТВИЕМ ВАШИХ СПОНТАННО ВОЗНИКШИХ ЖЕЛАНИЙ.

По этой же причине **очень рискованно давать деньги в долг порядочным людям из числа предпринимательской братии.**

Именно порядочный человек, не задумываясь, наступит на горло собственным желаниям, чтобы вернуть то, что занял. Но чтобы вернуть деньги, одного желания мало, надо, чтобы было что возвращать, то есть надо, чтобы деньги к этому человеку пришли. А вот здесь могут возникнуть проблемы. Каков механизм возникновения проблем, читатель, я думаю, уже понял.

Что касается кредитно-финансовых отношений между порядочными людьми, то, чтобы не терять денег, лучше всего действовать по следующему принципу. **Дав деньги в долг «приличному человеку», надо мысленно заложить следующую модель развития событий. В том случае, если должник взятых денег не вернет (в оговоренный срок и в оговоренном количестве), вы в одночасье разрушаете все существующие между вами человеческие отношения: не будете перезваниваться, встречаться, вместе ездить на шашлыки и т. д. Словом, вы вычеркнете этого человека из своей жизни, если он не сдержит слово по деньгам.**

Ваш должник посредством все той же биолокационной связи считает угрозу, которая ожидает ваши отношения, и, скорее всего, захочет ее отвести, то есть отношения с вами сохранить. Для этого он — кровь из носа — достанет деньги.

Достать деньги — это не обязательно заработать, их можно заполучить, продав что-либо из имущества или попросту перезаняв. Уверяю, что ваш должник успешно отыщет способ. Главное, чтобы он чувствовал, что ему необходимо это сделать. В итоге вы убьете двух зайцев: вернете данные в долг деньги, которые достались вам нелегко, и сохраните отношения с порядочным человеком, которых тоже не так уж много на этой земле.

Именно так по моему совету и поступил Иван Федорович, который одолжил пять тысяч долларов своему близкому другу — чрезвычайно порядочному человеку (был бы тот непорядочным, конечно, в долг не дал бы). За возврат своих денег Иван Федорович не беспокоился. Во-первых,

должник, повторяю, человек на редкость честный, а во вторых, у него был свой небольшой бизнес — оказание ветеринарной помощи домашним животным. Ко мне Ивана Федоровича привело следующее обстоятельство: приятель, взяв деньги, поклялся их вернуть через два месяца, но срок миновал, а ответ должника был таков: хочешь — верь, хочешь — нет, а отдавать мне не с чего — клиенты со своими больными псами, котами, канарейками как сквозь землю провалились. Посмотрим, может, через месяц-другой повезет, тогда и рассчитаюсь. Иван Федорович не сомневался в честности своего друга: ну с кем не бывает — не идут деньги, и все тут, и согласился ждать еще два месяца. Но по истечении и этого срока ответ был тот же: денег нет — бизнес стоит. Так повторилось еще два раза. Иван Федорович не знал, что делать. Деньги были нужны ему самому, но и искренность друга не вызывала сомнений. Тогда я и посоветовал ему тот прием, который только что описал читателю: при назначении очередной даты возврата долга поклясться самому себе, что если друг свое слово не сдержит, то просто перестанет для него существовать: не буду больше ездить с ним на рыбалку, не буду пить пиво вечером, кататься в его автомобиле и т. п. — буду жить дальше без него.

Удивлению Ивана Федоровича не было предела, когда в назначенный срок — пятый по счету — приятель деньги принес. «Бизнес, что ли, пошел?» — полюбопытствовал кредитор. «Нет, — ответил друг, — просто продал свою машину, чтобы тебе вернуть. Чувствую, что твое терпение на пределе и вот-вот готово лопнуть, и тогда прощай наша дружба».

«Между друзьями и деньгами выбирай деньги, — сочинил я на ходу лозунг для бизнесменов и тут же развил свою мысль: — Тогда у тебя будут и друзья, и деньги». «А если выберешь друзей, — подхватил Иван Федорович, — то у тебя не будет ни друзей, ни денег. Честное слово, если бы я не

поставил этот внутренний ультиматум, то через какой-то промежуток времени разуверился бы в честности своего друга. А нечестные друзья мне не нужны. Денег он мне все равно бы не вернул — получается, что у меня и впрямь не стало бы ни друга, ни денег».

Что касается приятеля Ивана Федоровича, то, освободившись от психологического бремени, каким является долг, он, видимо, задался вопросом: а что он себе хотел бы купить в первую очередь, если деньги от бизнеса все-таки пойдут? И почувствовал ответ: «Новый автомобиль вместо проданного». Задался этой целью — и деньги пошли, бизнес снова ожил.

Итак, вернемся к главной мысли настоящей главы:

ДЕНЬГИ ОХОТНО ИДУТ К ТОМУ, КТО ИХ ТАК ЖЕ ОХОТНО ГОТОВ ПОТРАТИТЬ.

Конечно, это правило верно лишь для тех людей, которые занимаются коммерческой деятельностью. Для них экономить на осуществлении своих желаний — это верный путь к краху всего предпринятого ими дела. **Для тех же, кто работает на фиксированном окладе, то есть не имеет возможности заработать деньги в больших количествах, чем положено по должностной вилке, единственный способ скопить — это ограничивать себя в расходах. Пословица «Сэкономить — значит заработать» для них, и только для них!**

Другое дело, когда человек, привыкший изыскивать средства через ленинский призыв строжайшей экономии во всем, попадает волею судеб в свободный бизнес. В этом случае необходимо срочно перестроить уклад собственной психики. Надо, наоборот, приучить себя деньги тратить.

Евдокия Павловна всю жизнь проработала в научно-исследовательском институте. Должностной оклад был фиксированным, премии — в конце кварталов и в конце

года. Женщина научилась обращаться с деньгами по схеме: если хочешь приобрести что-то солидное, экономь, отказывай себе во всем. Неожиданно ее ставку сократили. Подруга предложила идти торговать на вещевой рынок. Она-де будет привозить из-за рубежа вещи, а Евдокия Павловна продавать и иметь свой процент с прибыли. Дело понравилось — живое, интересное и вроде бы даже денежное, если послушать других. Но вот к самой Евдокии Павловне деньги что-то с охотой не шли. Женщина обратилась ко мне за консультацией.

«Зачем вам деньги, которые вы собираетесь заработать на рынке?» — поинтересовался я. «Надо сделать в квартире ремонт», — последовал ответ. «*Надо* сделать или *хочу* сделать?» — стал уточнять я. Собеседница не задумываясь ответила: «*Надо*». Тогда я задал следующий вопрос: «А что вы в этом случае *хотите*?» «*Я хочу* и духи себе новые купить, дорогие, и отдохнуть съездить, и в ресторан давно не ходила, ой, да я много что хочу!» — искренне воскликнула женщина. «А как вы поступаете со своими желаниями?» — не унимался я. «Никак, — ответила предпринимательница, — я отказываю себе в их осуществлении. Жизнь меня приучила: если хочешь купить что-то дельное, надо экономить на мелочах». «Это была другая жизнь, — объяснил я. — В той, другой жизни сложились другие отношения с деньгами. Вам следует о них забыть и начать относиться к деньгам по-новому».

Дальше я объяснил Евдокии Павловне, почему она, став предпринимательницей, должна не стесняться себя в расходах, особенно на желанные «мелочи», — ведь, чтобы много зарабатывать, надо так же много тратить. Женщина прислушалась к рекомендации, и ее продажи стали успешнее. Сначала она реализовала все свои мелкие желания, а затем расширила дело: оборот стал таким, что она смогла легко вложить деньги в ремонт, не ограничивая себя в исполнении прочих желаний.

Глава 2

КАК ПЛАНИРОВАТЬ ДОХОДЫ

Итак, деньги охотно приходят к тому, кто зарекомендовал себя «насосом», способствующим циркуляции финансов по социальному организму.

Таким образом, *чтобы войти во взаимодействие со стихией по имени ДЕНЬГИ, следует создать список существующих у тебя проблем, планов или просто стихийно возникших желаний. Первое, что надо сделать, это поклясться себе, что все эти цели будут обязательно достигнуты, второе — отказаться от достижения каждой из целей каким-либо другим способом, кроме как через деньги.* Об этом втором условии я хочу рассказать подробнее.

Однажды ко мне на прием пришел театральный режиссер. Как принято говорить, весьма раскрученный. По крайней мере деньги не являлись для него таким дефицитом, каким они обыкновенно являются для большинства представителей этой профессии. Режиссер ставил антрепризные спектакли, участвовал в них сам и зарабатывал «презренный металл», разъезжая по городам и весям. Мужчина обратился ко мне с весьма любопытной просьбой — *прочистить ему информационные каналы.* У меня, конечно же, возник вопрос: а зачем ему это потребовалось? Ответ деятеля искусства меня поразило. «Я хочу заняться основательным изучением геометрии», — сказал этот уже немолодой мужчина. Мне при-

шлось задать ему еще один вопрос: «А зачем вам изучать геометрию в столь зрелые годы и при ваших уже сложившихся отношениях с профессией? Прожили ведь вы без знания этого предмета столько лет, и неплохо прожили. Откуда эта запоздалая тяга к точным наукам?» И тогда посетитель наконец «раскололся». «Дело в том, — признался он, что у моего сына-школьника двойка по геометрии. Я кричу на него, лишая возможности гулять с друзьями, заставляю учить этот предмет — а воз и ныне там. Я принял решение самому разобраться в этой науке, для того чтобы потом помочь разобраться в ней сыну». «А у вас есть время на то, чтобы разбираться в геометрии?» — поинтересовался я. «Нет, такого времени у меня, конечно, не существует, — чистосердечно признался мужчина. — Разучивание ролей, репетиции, поездки по стране — график забит предельно. Но я, честное слово, пожертвую своими заработками, я даже брошу сцену ради твердой тройки по геометрии у моего сына. Так что еще раз прошу: прочистите мне, Сергей Николаевич, информационные каналы».

Я смотрел на этого человека и не спешил выполнить его просьбу, а размышлял следующим образом: «Уж ежели в юности мужчина решил посвятить себя театральной профессии, то, скорее всего, у него самого некогда были серьезные проблемы с точными науками, и в том числе с геометрией. В этом случае изучение их в зрелом возрасте даст, скорее всего, тот же результат, что и в школьные годы. Во-вторых, **никогда не надо сходить с того пути, который неизменно дает тебе хлеб насущный.** А господину, сидевшему напротив меня, стихия денег явно покровительствовала на театральных подмостках». Руководствуясь последним умозаключением, я задал такой вопрос своему посетителю: «*Сколько в денежном выражении стоит тройка вашего сына?*» Мужчина, немного

подумав, ответил: «Если класть купюру непосредственно в карман школьному учителю математики, то сто долларов в месяц будет более чем достаточно. Если нанять хорошего репетитора, чтобы тот дополнительно занимался с моим сыном один раз в неделю, то одно такое занятие стоит пятьдесят долларов. В месяце четыре недели, значит, дополнительно потребуется двести долларов». «Таким образом, — стал я подводить итог, — тройка по геометрии вашего сына стоит от ста до двухсот долларов». Театральный деятель утвердительно кивнул головой. «А теперь ответьте мне на такой вопрос, — попросил я, — следует ли мне прочищать вам информационные каналы, для того чтобы вы нашли способ заработать лишние 100—200 долларов в месяц посредством своей профессии?» Мужчина, не задумываясь ни на минуту, ответил: «Нет, не стоит, я и сам соображу, как это сделать». Впоследствии этот человек и впрямь легко нашел эти деньги, в результате его сын имел заслуженный «тroyак», а он сам продолжал блистать на сцене.

Но часто бывает совсем по-другому. Человек, занимающийся коммерческой деятельностью, в силу сохранившейся со времен социализма привычки для решения своих проблем обивать пороги государственных учреждений и влиятельных друзей, искать лазейки в законах забывает о том, что способом решения всех проблем для него должны быть деньги. В результате такой забывчивости, во-первых, проблема не находит решения, а во-вторых, уменьшается отдача от коммерческих операций. Именно такая ситуация имела место с другой моей клиенткой.

Дарью Сергеевну кормили несколько игровых автоматов, размещенных в торговом помещении. Ко мне же она обратилась за таким советом: каким путем ей можно побыстрее приобрести новую квартиру: заработать

на нее денег, переселиться в дом, который заведомо пойдет под снос, или так выйти замуж, чтобы хоромы мужа оказались лучше существующих. *Я заметил женщине, что если она занимается бизнесом, то путь к новому жилью следует искать только через увеличение доходов от своей коммерческой деятельности.* Дама пожалала плечами и пропустила мой совет мимо ушей. Впоследствии она сильно пожалела, что проигнорировала это объективное правило взаимоотношений коммерсанта с деньгами.

То продолжая пытаться развивать существующий бизнес, то ища квартиру для обмена в доме под снос, то знакомясь с перспективными мужчинами из-за их жилья, предпринимательница стала замечать, как ситуация вокруг ее бизнеса ухудшилась, причем как-то сама собой. Посетители вдруг перестали посещать игровой зал, предпочитая другие аналогичные заведения в округе. Сначала она не придала этому значения. Но когда всерьез спохватилась, было уже поздно. Женщине пришлось закрыть свою деятельность, так как она стала убыточной. Как уже догадался читатель, новой квартиры она тоже не приобрела.

А теперь то, что касается практических действий.

Например, надо решить задачу: куда деть ребенка на лето. Не следует ежемесячно писать бабушке письма в деревню, описывая, какие опасности подстерегают вашего отпрыска летом, останься он болтаться в городе. В графе «отдых ребенка» проставьте сумму, в которую вам обойдется путевка для вашего чада в оздоровительный лагерь или совместный с ним отдых в пансионате. Другая задача: вам нужно новое пальто — не следует рассчитывать, что сестра, у которой муж — бизнесмен, отдаст вам с барского плеча всего лишь несколько раз надетую вещь, не надо звонить ей, поздравлять с каждым

праздником, беспокоиться о здоровье ее детей. Надо в графе напротив слова «пальто» поставить ту сумму, которая потребуется для приобретения последнего. Если вам надо увеличить свою жилплощадь, то опять же лучше оставить мысль получить жилье от государства в качестве очередника, перестать носить подарки чиновникам из жилищной комиссии, а проставить в графе «жилье» ту реальную сумму, которая решит эту проблему.

В дальнейшем ваша задача будет сводиться к тому, чтобы думать, откуда вам взять эти деньги.

Одним словом:

БИЗНЕСМЕН ДОЛЖЕН ДУМАТЬ О ДЕНЬГАХ, И ТОЛЬКО О НИХ.

Это правило верно, но только с оговоркой.

Во многих книгах, посвященных бизнесу, прописан такой прием: *если постоянно думать о чемодане с деньгами, то деньги у вас обязательно появятся*. Да, это правильно. Ведь *думая о деньгах, мы организуем нужным образом свою мысль. Правильно организованная мысль — это нужным образом направленная в пространство энергия человеческого организма. Это и есть пробуждение к жизни магических способностей человека. Магические способности дают возможность людям влиять на окружающий мир силой своего «хочу»*. Но существует и обратная сторона у этой рекомендации. О ней я расскажу особо.

Много лет назад ко мне на прием пришла молодая энергичная женщина. Желание работать просто било у нее через край. Ей и впрямь было для чего трудиться не покладая рук. Женщина приехала из Грузии, снимала комнату в Москве, была одета в кроссовки (на дворе была зима), джинсы и легкую ветровку. На большее у нее не было денег. Зато интеллектуально она была подкована через край: то и дело цитировала последние, в ос-

новном переводные, книги американских авторов, которые обучали россиян, как правильно делать деньги. Из всего прочитанного моя посетительница сделала вывод, что перед собой нужно ставить настолько грандиозную цель, чтобы желание достижения последней было способно даже ночью поднять тебя с постели и вдохновить работать. И такую цель женщина для себя нашла — купить собственный дом в центре Лондона!

Те, кто принадлежит к грузинской нации, очень последовательны при движении к цели и очень работоспособны, но у них как бы отсутствует периферийное зрение — неудачи отнюдь не заставляют их усомниться в правильности выбранного пути и поискать другой. Наоборот, они ожесточают, мобилизуют организм, заставляя идти именно тем путем, который однажды выбран.

Забыл сказать, что моя посетительница до момента нашей встречи проработала в Москве уже полтора года и, несмотря на неиссякаемый энтузиазм и нечеловеческую работоспособность, заработала ровно столько, чтобы не умереть от голода и не остаться без крыши над головой. Естественно, у меня она интересовалась, что именно ей следует сделать, чтобы ее усилия адекватно вознаградились деньгами? Я посоветовал посетительнице снизить планку своих материальных притязаний хотя бы до уровня решения элементарных бытовых проблем — нормально одеться, приобрести собственное жилье если не в Москве, то в Подмосковье. Женщина насмешливо улыбалась в ответ и отвечала одно и то же: «Нет, это меня не вдохновляет». Наша психологическая консультация напоминала разговор слепого с глухим, и мы быстро ее завершили.

Где-то через год я случайно столкнулся с этой особой вновь, опять зимой. На ней была все та же легкая ветровка, но уже с многочисленными заплатками, те же

полинявшие, зашитые и заштопанные джинсы, прорехи на кроссовках были стянуты... медной проволокой. Судя по внешнему виду, дела у предпринимательницы шли плохо, как всегда, а может, и еще хуже. Однако женщина, узнав меня, тут же радостно сообщила: «Сергей Николаевич, не поверите, я нашла новый стимул, заставляющий меня работать едва ли не двадцать часов в сутки. Я хочу вложить такие гигантские деньги в экономику Великобритании, чтобы ее правительство мне одной разрешило ходить босиком по Лондону». И тут я понял, что эта дама, вероятнее всего, сошла с ума. Постоянные неудачи, голод, безденежье, работа за гранью физических возможностей организма сделали свое черное дело — психика не справилась.

Предпринимательская деятельность — занятие очень серьезное и порой опасное, опасное как для жизни человека, так и для его здоровья, в том числе и психического. Чтобы не нанести сокрушительный удар своей психике в результате занятий коммерцией, *надо вести бизнес так, чтобы регулярно зарабатывать деньги, хоть и небольшие, решая посредством их пусть не самые главные, но тем не менее существующие у тебя проблемы, исполняя если не самые глобальные, то все-таки реальные желания. Надо научиться выигрывать сначала малые сражения, потом — средние, а уже потом — тотальные битвы.*

В БОРЬБЕ ЗА ДЕНЬГИ НАДО ПРИУЧИТЬ СЕБЯ ПОБЕЖДАТЬ.

Поэтому я рекомендую читателям взять на вооружение такой совет.

Когда вы ставите целью заработать деньги на решение своей проблемы или осуществление мечты, надо уточнить: **в какие сроки должна быть достигнута цель.**

Мы уже говорили о том, что,

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗАИМЕТЬ НЕОБХОДИМУЮ СУММУ ДЕНЕГ, НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕЛЬЗЯ СТРЕМИТЬСЯ СОКРАТИТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЕ РАСХОДЫ.

В связи с вышесказанным надо поступать следующим образом.

В перечне имеющихся проблем и неосуществленных желаний напротив каждой позиции следует указать стоимость реализации каждого из них. Таким образом, в первой графе указано, сколько стоит ваша проблема или мечта, во второй вы обозначаете срок, когда должна быть решена проблема или осуществлено желание: через месяц, полгода, год, несколько лет. Например, ребенка надо отправить в оздоровительный лагерь в июне, а до него осталось четыре месяца. Новое пальто нужно купить хотя бы в октябре, а до октября еще восемь месяцев. Улучшить жилищные условия реально не более чем через два года, то есть через двадцать четыре месяца. Затем следует создать еще одну графу — третью. *Поделив стоимость проблемы или мечты на количество месяцев, планируемых на их осуществление, вы получите ту сумму денег, которую необходимо ежемесячно зарабатывать в дополнение к уже имеющемуся заработку.* Эту цифру вы заносите в третью графу.

И вот тут начинается самое интересное.

Для начала вы вспоминаете о том, сколько у вас уходит средств на повседневные расходы (квартплата, питание, обучение детей и т. п.). Естественно, что вы эти деньги регулярно зарабатываете.

Далее следует осуществить сравнительный анализ. Он состоит в следующем.

ЕСЛИ ТРЕБУЮЩИЙСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЗАРАБОТОК СОСТАВЛЯЕТ 50–100% ОТ СУЩЕСТВУЮЩЕГО, ТО ЭТИ

ДЕНЬГИ В ДАЛЬНЕЙШЕМ ЛЕГКО НАЙДУТ ВАС, ЕСЛИ БОЛЬШЕ, ТО ПРЕДПРИНЯТЫЕ УСИЛИЯ, КАК ПРАВИЛО, НИЧЕГО НЕ ДАДУТ*.

Например, вы ежемесячно зарабатываете двенадцать тысяч рублей, и они у вас расходятся на бытовые нужды. Путевка для сына в летний оздоровительный лагерь на один месяц стоит те же двенадцать тысяч рублей. Чтобы отправить туда мальчика хотя бы на два месяца, в сумме надо двадцать четыре тысячи рублей. На то, чтобы заработать эти деньги, в вашем распоряжении четыре месяца. Значит, чтобы решить вышеуказанную проблему, вам необходимо ежемесячно зарабатывать шесть тысяч рублей в дополнение к имеющемуся заработку. Таким образом, дополнительный заработок составляет от имеющегося пятьдесят процентов. Будьте уверены, что эти деньги вас найдут. Как? Поговорим позже.

А сейчас посмотрим, как поступить с мечтой улучшить свои жилищные условия. Допустим, имеющееся у вас жилье можно оценить в 40 тысяч долларов (1 миллион 200 тысяч рублей). Новое жилье обошлось бы вам в 60 тысяч долларов (1 миллион 800 тысяч рублей). Разница, которую нужно доложить, продав собственное жилье, чтобы купить новое, составляет 20 тысяч долларов (600 тысяч рублей). Если мы поделим 600 тысяч рублей на 24 месяца, отведенные на исполнение мечты, то получится: дополнительно каждый месяц нужно зарабатывать 25 тысяч рублей. Но вы сегодня, напоминая, зарабатываете 12 тысяч. В этом случае дополнительный

* Исключение составляют алкогольный бизнес, игорный и такие запрещенные виды коммерции, как наркобизнес, торговля оружием или предоставление интимных услуг — виды коммерции, построенные на химерных образованиях.

заработок составляет более 200% от существующего. (Я только что говорил о том, что он не должен превышать 100%.) Это значит, что если вы примете решение отодвинуть все мелкие цели ради осуществления главной мечты, будете проливать семь потов ради того, чтобы иметь дополнительно 24 тысячи рублей в месяц, то, скорее всего, не заработаете ни одной дополнительной копейки к тем ежемесячно приходящим к вам в результате трудов 12 тысячам рублей.

Как следует поступить? Научившись зарабатывать дополнительно 6 тысяч рублей ежемесячно на протяжении ближайших четырех месяцев (эти деньги необходимы на летний отдых сына), по истечении этого времени озадачьтесь проблемой покупки пальто. До октября осталось четыре месяца. Допустим, вы приглядели себе очень неплохое пальто за 2 тысячи долларов (60 тысяч рублей). Поделив его стоимость на оставшиеся четыре месяца, вы узнаете, что должны дополнительно зарабатывать 15 тысяч рублей в месяц. Но на сегодняшний день ваш ежемесячный заработок составляет уже 18 тысяч: 12 тысяч, которые вы зарабатывали всегда, плюс 6 тысяч, которые вы стали дополнительно зарабатывать в последние четыре месяца. Таким образом, дополнительный заработок на покупку пальто составляет от существующего 83% (не превышает ста!). А это значит, что и эти деньги опять же найти удастся.

А теперь вернемся к проблеме покупки жилья. К октябрю ваш ежемесячный заработок — уже 33 тысячи рублей. Но и срок исполнения заветного желания — покупки нового жилья — сократился до 16 месяцев. Необходимая сумма составляет 600 тысяч рублей. Разделим 600 тысяч рублей на 16 месяцев, получим 37,5 тысячи рублей. Это 114% от существующего заработка. Многовато. Но в столь глобальном деле, как покупка

жилья, один-два месяца ничего не решают. Отложим осуществление мечты, к примеру, на два месяца. В этом случае дополнительный ежемесячный заработок должен составлять 33 тысячи рублей. Это 100% от существующего сегодня, а значит, реально достижимые деньги. Можно приступить к тому, чтобы начать реально их зарабатывать.

Таким образом,

ПРАВИЛЬНО ВЫСТРОИВ ОЧЕРЕДНОСТЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ И ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ, МОЖНО ГАРАНТИРОВАННО ОБРЕСТИ ДЕНЬГИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ.

Борис Евгеньевич некогда работал оперуполномоченным в районном отделении внутренних дел. Ежемесячной зарплаты в 10 тысяч рублей едва хватало на жизнь. С этим можно было бы как-то мириться, если бы не одно обстоятельство: молодой мужчина был женат, жили супруги в квартире родителей жены, между собой ладили, а вот со стариками — нет. И вот, для того чтобы сохранить семью, Борис Евгеньевич решил уйти из милиции и устроиться работать риэлтором. Профессию агента по недвижимости он выбрал исключительно для того, чтобы в кратчайшие сроки решить собственную жилищную проблему.

Обладая недоужинной трудоспособностью, мужчина трудился с утра до ночи, однако результат в денежном выражении был приблизительно тем же, что и на государственной службе. «Не везет мне что-то», — думал эксперт по недвижимости, когда у него срывалась очередная сделка. А ему и правда тотально не везло. Для того чтобы выявить причину своего невезения, мужчина обратился ко мне. Я сразу обратил внимание на то, что цель, которую поставил перед собой бывший «опер»,

требует для достижения такого увеличения месячных заработков, которое превышает некогда имевшиеся у него на милицейской службе не то что в два раза — в десяток раз! Я спросил Бориса Евгеньевича, нет ли у него цели поменьше, нежели такая дорогостоящая, как покупка жилья. Собеседник ответил: «Да, есть — хочу съездить немного отдохнуть, а то совсем уработался». «Сколько на это потребуется денег?» — поинтересовался я. «Где-то приблизительно 30 тысяч», — последовал ответ. «А когда запланировали свой отдых?» — снова спросил я. «Где-нибудь в сентябре». Наш разговор происходил в марте. До сентября оставалось шесть месяцев. Разделив в уме 30 тысяч рублей на шесть месяцев, я вычислил, что для осуществления мечты об отдыхе моему посетителю следует ежемесячно к стабильным 10 тысячам рублей зарабатывать дополнительно еще 5 тысяч. Этот дополнительный заработок составлял 50% от имеющегося, а значит, обретение его в результате упорного труда было вполне реальным. Об этом я и сообщил Борису Евгеньевичу.

«Ну, заработаю я деньги на отдых, отдохну, а что мне дальше делать? На что зарабатывать?» — спросил риэлтор. «Какие у вас есть еще мечты, но только более скромные в сравнении с покупкой квартиры?» — поинтересовался я. «Хотел бы жене гардероб обновить, — ответил мужчина, — а то совсем поизносилась». — «По вашей оценке, во что это выльется?» — «Тысяч в шестьдесят рублей». — «А когда хотелось бы сделать супруге такой подарок?» — «Ну, конечно, к Восьмому марта».

Я посчитал, что если после сентябрьского отдыха Борис Евгеньевич уже в октябре примется за работу, то на осуществление желания у него остается пять месяцев. Поделив 60 тысяч рублей на 5 месяцев, я получил сумму его дополнительного ежемесячного заработка —

12 тысяч рублей. Но к октябрю Борис Евгеньевич стабильно зарабатывал бы каждый месяц уже 15 тысяч рублей. Таким образом, предполагаемое увеличение ежемесячного дохода составило 80%, это позволяло надеяться, что и эти деньги найдут агента по недвижимости в результате упорного труда последнего.

«Вот так, постепенно удовлетворяя свои желания, возрастающие по стоимости, вы приблизитесь к тому, что ваши заработки станут, во-первых, достаточными, а во-вторых, такими, что вы сможете осуществить свою главную мечту — купить отдельное жилье для себя и своей семьи. Уверяю: при подобном планировании доходов это произойдет довольно скоро!» — подвел я итог нашей беседы.

Борис Евгеньевич позвонил через год и сообщил, что с финансами у него все в порядке — деньги на квартиру откладывать начал.

Таким образом,

ЧТОБЫ ЗАРАБОТКИ ВОЗРАСТАЛИ, НАДО ПРАВИЛЬНО ПЛАНИРОВАТЬ ИХ УВЕЛИЧЕНИЕ.

Глава 3

О ПОЛЬЗЕ МЫСЛЕПЕРЕМЕЩЕНИЯ

ЕСЛИ ВЫ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАРАБОТОК НА 50–100%, ТО ПЕРВОЕ, ЧЕГО НЕ НАДО ДЕЛАТЬ, — ЭТО ИСКАТЬ ОДИН КОНКРЕТНЫЙ ПУТЬ К ЗАВЕТНЫМ ДЕНЬГАМ.

Почему не следует этого делать? Да потому что **как только вы предпримете этот поиск, так немедленно убедитесь, что единственного реального пути к этим деньгам в настоящий момент для вас не существует.** А следовательно?.. Следовательно, надо довольствоваться своим теперешним положением и имеющимися заработками. Еще Вильям Шекспир писал: *«Так всех нас в трусов превращает мысль, и вянет, как цветок, решимость наша в бесплодье умственного тупика».*

Так один мой коллега — психолог — жаловался на то, что никак не может увеличить приток клиентов, чтобы тем самым получить дополнительный заработок, на который он хотел осуществить реконструкцию дачного дома на своем загородном участке. Я, естественно, первым делом посоветовал коллеге написать книгу, например, на тему брака и семьи (он занимался преимущественно этой тематикой) и выпустить ее в солидном издательстве большим тиражом. Коллега ответил, что он уже думал об этом, но книг на тему брака и семьи практически нет на прилавках — это означает, что данная те-

матика не интересна сегодняшнему читателю. Тогда я посоветовал выпустить книгу на тему, как зарабатывать деньги. Психолог ответил, что он тоже изучал этот вопрос — результат неутешительный: таких книг сегодня пруд пруди, а один его знакомый — тоже психолог — обещал выпустить еще двадцать книг по этой тематике, и все в течение года. «Так что рынок будет перенасыщен, моя книга затеряется. Газетам сегодня не верят, телевидением не интересуются», — продолжал сгущать краски коллега. «А если прибегнуть к рекламе через Интернет?» — предложил я. Психолог отрицательно замотал головой: «Нет, нет. У меня уже существует сайт, на котором приведена подробная информация об осуществляемых мною услугах. Посещаемость сайта мизерная. Отдачи от него практически нет». «А вы пытались раскручивать сайт?» — поинтересовался я. «Как это?» — переспросил психолог. «Размещать информацию о нем на других сайтах, более посещаемых», — пояснил я. «Сам я не смогу этого сделать, — посетовал мужчина. — Не очень-то хорошо пока ориентируюсь в Интернете». «А самому это и не надо делать. Вы подключите специалиста», — не унимался я. «Увы, такого специалиста я не знаю, — ответил коллега и в заключение произнес: — Я начинаю думать, а может, мне стоит сменить бизнес? Может, в другом деле я буду зарабатывать больше и смогу наконец занять деньги, которые бы позволили мне мой сарай на дачном участке превратить в мало-мальски приличный дом, где я мог бы с удовольствием проводить летние месяцы?»

Я посоветовал коллеге не менять вида деятельности и поделился с ним своими соображениями, как можно привлечь дополнительные заработки.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ПРИНЯВ РЕШЕНИЕ УВЕЛИЧИТЬ
СВОЙ СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАРАБОТОК НА 50–100%,**

ВМЕСТО ТОГО ЧТОБЫ ИСТЯЗАТЬ СЕБЯ ПОИСКОМ ПУТЕЙ ОБРЕТЕНИЯ ЭТИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДЕНЕГ, ОТЧАИВАТЬСЯ, ОТ ТОГО ЧТО ЭТИ ДЕНЬГИ КАЖУТСЯ НЕДОСТИЖИМЫМИ, ДОЛЖЕН ВСЕГО-НАВСЕГО МЫСЛЕННО ПЕРЕНЕСТИ СВОЕ ФИЗИЧЕСКОЕ ТЕЛО В ТУ СИТУАЦИЮ, ГДЕ ЕГО ЖЕЛАНИЕ, ПОТРЕБОВАВШЕЕ ДЕНЕГ, УЖЕ ИСПОЛНИЛОСЬ, И ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ЭТОГО ФАКТА.

Например, для того, чтобы притянуть деньги на реконструкцию дачного дома, продолжал я напутствовать коллегу, следует мысленно перенести себя в летний месяц сначала на просторную застекленную веранду, которой у вас сейчас нет, но которую вы мечтаете построить, когда заработаете необходимые деньги, почувствовать, как ваше тело освободилось от необходимости все время быть настороже, чтобы не задеть в тесных комнатах и кухоньке за угол, за мебель, за плиту, ощутить всем телом прелести послеобеденного отдыха на большом удобном диване (который вы тоже со временем купите) и созерцать, например, сад или поле (в зависимости от того, куда будут выходить окна). Можно представить себя заснувшим сладким послеобеденным сном на той же веранде, можно представить, как вы проводите на ней вечер с друзьями, и т. д.

Каждую свободную минуту (лучше всего это делать перед сном) следует мысленно перемещать свое тело в точку исполнения желания, требующего дополнительного заработка, и получать удовольствия в этой точке. Лучше удовольствия разнообразить. Последнее необходимо для того, чтобы усилить исходящий от тела биоэнергетический импульс. Прodelьывать все вышеописанное перед сном предпочтительнее по той причине, что после сеанса мыслеперенесения тела необходимо либо тут же о нем забыть (чему

способствует сон), либо целиком переключиться на другие дела. Несколько дней будет достаточно, чтобы путь, по которому к вам должны прийти деньги, необходимые для начала строительства закрытой веранды, обозначил себя: это могут быть известия о новых конъюнктурных темах на книжном рынке, предложения от телепрограмм, появление клиентов с наличием таких проблем, избавление от которых — вещь длительная и дорогостоящая, и прочее — что-нибудь да безошибочно укажет вам, в каком направлении следует предпринимать шаги. Как только направление обозначено, следует прекратить переносить свое тело в конечную точку исполнения желания и браться за дело.

Когда требуемая сумма на постройку закрытой веранды заработана, сама веранда строится, следует приступить к поиску новых дополнительных заработков, которые должны, согласно вашему решению, принести вам средства на строительство уже открытой веранды. Чтобы вам открылся путь к этим деньгам, следует поступить аналогичным образом: переместить свое тело в желанную обстановку и ощутить все те удовольствия, которые будут связаны с пребыванием тела на свежем воздухе в полуметре от сада: запахи цветов, пение птиц, раскладушка или кресло-качалка, в которой нежится ваше тело. Прюделав это несколько раз, вы обратите внимание, что заставили тем самым стихию денег указать вам путь к осуществлению и этой мечты. Тогда вы беретесь за дело, обретаеете необходимую сумму в назначенный срок и приступаете к строительству. Затем поступаете точно так же для решения проблемы с подведением магистрального газа к вашему дачному дому, с ремонтом крыши и т. д.

Таким образом, задавшись целью начать строительство,

НИКОГДА НЕ СЛЕДУЕТ САМОМУ ИСКАТЬ ПУТЬ К ПОЛУЧЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАРАБОТКОВ, НАДО ТАК

ВЫСТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ СО СТИХИЕЙ *ДЕНЕГ*, ЧТОБЫ
ОНА САМА УКАЗАЛА ТЕБЕ ЭТУ ДОРОГУ.

Я описал магический прием — мысленного перемещения своего тела в точку исполнения желания.

Должен отметить, что эта практика существовала в славянском мире давно и задолго до принятия христианства. Выглядела она следующим образом. Согласно древним верованиям, Рай — место исполнения человеческих желаний — находился не на небесах, а на земле. И не где-то уж особенно далеко от места обитания славян, а в Крыму. Вот древний славянин, попадая, казалось бы, в безвыходное положение, мысленно представлял себе, как он в ближайшее время оставит свое насиженное гнездо, возьмет посох, еду и отправится в Рай, до которого ходьбы пешком 3–4 недели, а там исполнятся все его желания, найдут разрешение все его проблемы. Так, готовясь к этому переходу, древний славянин при каждом удобном случае мысленно переносил свое тело в точку исполнения желания, живо представлял, как ему будет хорошо, когда наконец там, в Крыму, исчезнут напасти, осуществляться мечты.

Использование такого приема приводило, как правило, к тому, что непосредственно в Крым идти не приходилось: пути избавления от проблем или способы достижения желаний обнаруживали себя еще в процессе сборов, оставалось только предпринять необходимые действия непосредственно по месту своего проживания.

Все это я рассказал своему коллеге.

Психолог выслушал мое повествование, а затем стал в точности воспроизводить описанную технологию притяжения ситуаций, из которых имелась возможность извлекать деньги. И раз за разом случалось непредсказуемое: то сам собой объявлялся интернетчик, который

сделал популярным сайт с психологическими услугами, то поступило предложение от кабельного телевидения вести консультации прямо в эфире и тем самым сделать себе рекламу, но самое необычное событие было следующее: единственная книга моего коллеги вдруг издалась пиратским способом и большим тиражом хлынула на прилавки. Это нанесло ущерб легальным издателям, но автора озолотило — по опубликованной в книге рекламе к нему пошли толпы людей. Постепенно мой коллега не только начал, но и благополучно завершил реконструкцию своего дачного дома.

МЫСЛЕННОЕ ПЕРЕНЕСЕНИЕ СВОЕГО ТЕЛА В ТОЧКУ ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПРОЯВЛЕНИЕМ МАГИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА.

А теперь о том, что такое магические способности и что такое МАГИЯ вообще.

МАГИЯ — ЭТО ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧЕЛОВЕКА НА ОКРУЖАЮЩИХ ЕГО ЛЮДЕЙ ПОСРЕДСТВОМ СОБСТВЕННОЙ БИОЛОГИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ, ОРГАНИЗОВАННОЙ НУЖНЫМ ОБРАЗОМ.

Продуктивность такого воздействия зависит, во-первых, от интенсивности излучаемого человеком импульса.

Читатель на собственном опыте знает: чаще исполняются те желания, которых острее хочешь.

Во-вторых, продуктивность воздействия зависит от поверхности, которая излучает вышеописанный импульс.

Чем поверхность излучения больше, тем результат лучше. Этим объясняется, что массивные люди, как правило, добрые, а миниатюрные — злые. Первым для исполнения желания требуется небольшое напряжение внутренних сил: умеренность усилий компенсирует большая поверхность излучения — и результат достиг-

нут. Тем же, чье тело невелико — поверхность излучения импульса мала, — для достижения желаемого требуется компенсация за счет душевного сверхусилия. Сверхнапряжение своих душевных сил и есть злость.

ВЛИЯНИЕ РАЗМЕРА ПОВЕРХНОСТИ ИЗЛУЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ИМПУЛЬСА ОБЪЯСНЯЕТ, ПОЧЕМУ У ЛЮДЕЙ ЖЕЛАНИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА ИСПОЛНЯЮТСЯ БЫСТРЕЕ И ЧАЩЕ, НЕЖЕЛИ ИХ ДУХОВНЫЕ УСТРЕМЛЕНИЯ.

Одна весьма массивная дама спрашивала меня, почему к ней никак не хотят идти деньги? Я поинтересовался, на какие нужды они ей требуются. Дама ответила: «Хочу съездить в Испанию». Я опять спросил: «Зачем?» «Посмотреть в подлиннике живописные полотна Веласкеса», — последовал ответ. Я вынес вердикт: «Вот если бы вы хотели первым делом погреть свое тело под испанским солнцем, понежиться в чистом море, деньги вас обязательно бы нашли. А между делом увидели бы и полотна Веласкеса». «Почему?» — удивилась женщина. «Давайте рассуждать логически, — ответил я. — Представим себе, что вы в одинаковой степени хотите и полюбоваться произведениями великого Веласкеса, и понежиться на пляже. Это значит, что интенсивность идущего от вас биоэнергетического импульса в обоих случаях одинакова. Но какая часть поверхности вашего тела излучает этот импульс в случае с Веласкесом?» «Глаза, да, пожалуй, и все», — ответила собеседница. «А какая часть вашего тела хочет греться под солнцем, нежиться в море?» — продолжал допытываться я. «Этого хочет все мое тело, — ответила дама и уточнила: — Которое ой не маленькое!» «В каком случае воздействие на пространство идущих от вас биологических волн будет колоссально, а в каком — ничтожно?» — задал я вопрос.

Ответ последовал незамедлительно: «При желании пляжа и моря мое воздействие на пространство будет колоссальным, при желании созерцать живописные полотна — ничтожным». После нашей беседы женщина изменила цель своего посещения Испании, и деньги, образно говоря, повернулись к ней лицом, а не спиной, как прежде, — одна подходящая ситуация следовала за другой, ей легко удалось заработать на туристическую путевку. А дальше она и тело понежила, и Веласкеса посмотрела.

Должен предупредить, что вышеописанную рекомендацию следует принимать с одной оговоркой. *В тот момент, когда человеку, мысленно переносящему свое тело в точку исполнения желаний, внезапно открывается путь к деньгам, которых и впрямь достаточно для того, чтобы желание могло быть исполнено, следует немедленно прекратить процесс мыслеперемещения своего тела и, наоборот, начать убеждать себя в том, что этот открывшийся путь к деньгам как раз к ним-то и не приведет.*

И вот тут существует еще одна тонкость:

НЕЛЬЗЯ БОЯТЬСЯ ВООБРАЖАЕМОГО ФАКТА НЕУДАЧИ, НАОБОРОТ, НАДО ПРИНЯТЬ ЭТОТ ФАКТ ДАЖЕ С РАДОСТЬЮ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ПЕРЕЖИВАЕМОЕ ЧУВСТВО СТРАХА ПРИТЯГИВАЕТ К ЧЕЛОВЕКУ ТЕ СОБЫТИЯ, КОТОРЫХ ОН ОПАСАЕТСЯ, И ТАКИМ ОБРАЗОМ МОЖНО НЕВОЛЬНО ДОСТИЧЬ ТОГО, ЧТО ОТКРЫВШИЙСЯ ВАМ ПУТЬ К ДЕНЬГАМ НЕ ПРИВЕДЕТ К НИМ. ДРУГОЕ ДЕЛО — ТАКОЕ ЧУВСТВО, КАК ЛЮБОВЬ. ОНО СПОСОБНО ГРЯДУЩЕЕ СОБЫТИЕ «ОТВЕСТИ», А ЕСЛИ ЭТО СОБЫТИЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ УГРОЗУ, ТО И ИЗБАВИТЬ ОТ НЕЕ.

Например, в результате медитаций на изменение места работы вам случайно встретился ваш школьный друг, завязался разговор, в итоге которого приятель

предложил вам возглавить филиал его разрастающейся фирмы, правда, с одной оговоркой — что он должен согласовать этот вопрос со своей командой. Вы ждете результата согласования. Так вот, *если вы будете мысленно любить своего приятеля и представлять, как вы при его помощи начинаете зарабатывать те деньги, которые необходимы вам для исполнения заветного желания, допустим покупки автомобиля, то, скорее всего, ваш друг и не станет вовсе предлагать вашу кандидатуру на пост директора филиала, а рассудит, что это обещание вырвалось у него сгоряча, под воздействием нахлынувших воспоминаний.* Таким образом, заветной должности, а вместе с ней и денег вам не видать.

Не увидите вы денег и в том случае, если начнете панически бояться, что команда приятеля станет категорически возражать против вашей кандидатуры. Команда и впрямь встанет насмерть, услышав, кого им следует утвердить на должность директора филиала.

А вот если, получив предложение от друга детства, вы станете размышлять так: «Зачем оно мне надо, это предложение? Как это плохо — быть начальником: ненормированный рабочий день, ответственность и т. д.» — и мысленно желать, чтобы утверждение ваше не состоялось, предвкушая все радости свободной жизни, то вашу кандидатуру, скорее всего, утвердят, именно вопреки всем радужным перспективам, сопряженным с избавлением от тягот жизни руководителя.

Дело в том, что в последнем случае, представляя, как вам будет хорошо, когда вам откажут от должности, вы, полюбив грядущую ситуацию, способствовали тому, что именно ее в вашей жизни и не будет, — вы «отвели» ее. Но если не будет этой ситуации, значит, будет обратная ей — вашу кандидатуру утвердят и вы в результате полу-

чите доступ к деньгам, которые вам необходимы для приобретения автомобиля.

У Исаака Лейбовича была мечта — пересесть с «Жигулей» на какую-нибудь иномарку: уж очень он измучился то и дело ремонтировать своего «железного коня». Да вот только существующее состояние бизнеса не позволяло это сделать. Бизнес Исаака Лейбовича — собственный зубопротезный кабинет — когда-то считался очень прибыльным даже при устаревшем оборудовании. Но с некоторых пор подобных кабинетов вокруг стало такое множество, что приходилось буквально драться за каждого клиента. А поскольку оборудование у Исаака Лейбовича не обновлялось с начала перестройки, то борьба за клиента выражалась в снижении цены за оказываемые услуги. Жизнь тем временем дорожала. Вот и попал предприниматель в замкнутый круг. Как из него вырваться, он не знал.

Придя как-то на мой семинар, он в поисках выхода решил использовать прием мысленного перенесения тела в точку исполнения желания. Перед сном Исаак Лейбович стал представлять, как его телу удобно в новом автомобиле (он облюбовал «тойоту королла»), а главное, как это комфортно — не отрываться еженедельно от своих дел, чтобы отогнать автомобиль мастеру для устранения неисправностей — то мелких, то крупных. После серии таких медитаций бизнесмену неожиданно поступило предложение — купить импортное оборудование, причем по достаточно низкой цене. Мужчина сделал вывод: ему открылся путь к заветной «тойоте» — обновить оборудование и поднять цены. Но и этих денег у предпринимателя не было.

Исаак Лейбович продолжал мысленно переносить свое тело в «тойоту», и вдруг одна за другой к нему стали

приходить «челюсти». «Челюсть» на жаргоне зубопротезистов — клиент, которому надо протезировать целый рот. Это самая дорогостоящая работа. Ее стоимость — несколько тысяч долларов.

Поэтому, когда пришел первый клиент, мужчина, и на словах согласился протезироваться, Исаак Лейбович заволновался. Он стал панически бояться, что этот человек больше не придет. Ведь задатка он еще не оставил, а только заплатил незначительную сумму за консультацию. Мужчина и в самом деле больше не появился. Но зато пришла женщина с тем же объемом работы. Она тоже лишь проконсультировалась и не только не оставила задатка, но и предупредила, что в настоящий момент денег у нее нет. «Если в ближайшие дни деньги появятся — загляну», — на прощание сказала она.

После первой неудачи протезист, образно говоря, решил плюнуть на такую клиентку, а это означало отказаться от существенной суммы денег, которые, будучи отложенными, могли бы способствовать исполнению мечты — покупке «тойоты». Поэтому мужчина решил не травмировать себя страхами, что и эта клиентка до него не дойдет, и стал утешаться тем, что будет очень хорошо, если она и впрямь у него больше не появится, а значит, не видать ни денег, ни «тойоты». Ведь это так комфортно — не вскакивать по ночам, чтобы посмотреть, на месте ли новая машина (гаража у протезиста не было), не надо с той же целью то и дело выглядывать из окна своего рабочего кабинета. Как это спокойно, когда автомобиль старый, а следовательно, не представляет интереса для угонщиков! «Только бы она не пришла со своими проклятыми деньгами, — то и дело мысленно повторял Исаак Лейбович, — не испортила бы мне мою спокойную жизнь». В результате женщина, наобо-

рот, вскоре появилась на пороге его кабинета и радостно заявила, что деньги она нашла. Протезист получил задаток и принялся за работу.

Далее Исаак Лейбович мысленно проделывал абсолютно то же самое с каждым из крупных заказчиков, и срывов не было. Вскоре нужная сумма денег была накоплена и пришло время исполнения мечты — предприниматель пересел в новенькую иномарку.

Мы разобрали две ситуации: когда предприниматель боится неудачного окончания того конкретного пути, который должен принести ему требуемые деньги, и когда он, наоборот, жаждет, чтобы открывшаяся перспектива закончилась успешно. Но читатель помнит, что был еще и третий случай, когда предприниматель после обозначившегося вдруг пути к деньгам полюбил всей душой человека, который стоит у истока этого пути. Читатель также помнит, чем это кончается: предмет любви, как правило, начинает вести себя, мягко выражаясь, по-хамски, причем именно по отношению к своему обожателю, что, естественно, ни к каким деньгам в итоге бизнесмена не приводит. Я рассматриваю этот случай в последнюю очередь, потому что за вышеописанным явлением отнюдь не стоит некое правило взаимоотношения человека с миром денег.

Неудача в конце пути — это следствие всего лишь неправильных межличностных отношений человека с человеком, точно так же, как в основе удачного завершения начатого дела будут лежать межличностные отношения, если они организованы должным образом.

Мария Николаевна захотела улучшить свои жилищные условия в Подмосковье. Бизнес женщины заключался в выездной торговле одеждой — она на стареньком «москвиче» развезжала по домам отдыха и санаториям. Приез-

жая в подобное учреждение утром, она развешивала привезенный товар вблизи столовой, чтобы отдыхающие по дороге на завтрак могли присмотреть, кому что надо. Торговля обычно сворачивалась после обеда. За это время люди успевали взять вещь в номер, примерить ее, убедиться, что она им по вкусу, по размеру, и в конце концов расплатиться за покупку. Так вот Мария Николаевна обратила внимание на одну «железную» закономерность: *если о человеке, который взял вещь на примерку, начать думать хорошо — какой он, мол, славный, порядочный, какой у него хороший вкус и т. п., то этот покупатель в лучшем случае вещь просто не приобретет, а в худшем может вообще скрывается вместе с ней.* «В чем дело?» — недоумевала женщина, когда оказалась у меня на консультации.

Пятидесятилетняя Мария Николаевна когда-то была достаточно красивой женщиной. Поэтому я начал разговор с такого примера: «Вспомните свою молодость. У вас наверняка было много поклонников». Мария Николаевна утвердительно кивнула головой. Я продолжал: «Вы всегда каким-то седьмым чувством угадывали, кто из воздыхателей любит вас больше жизни, а значит, вам предан и не побежит искать счастья с другой женщиной. И как вы относились к тому мужчине, кто рождал в вашей душе подобное ощущение?» «Как относились? — кокетливо вздернула брови собеседница. — Ну уж замуж за такого я точно не спешила выходить». «А почему?» — попросил уточнить я. «А куда он от меня денется? — охотно ответила Мария Николаевна. — Вдруг я через неделю лучше найду? А этот и через год, и через десять лет мой будет. Поэтому незачем спешить».

«Вот видите, — подвел я первый итог, — **телепатическое считывание мыслей и чувств постороннего мужчины заставляло вас пренебрегать им в силу именно доброго отношения к вашей персоне. Но не те же ли самые чувства**

вы излучаете в адрес того или иного потенциального покупателя своей продукции? Те же самые или очень похожие. Этот человек точно так же телепатически улавливает их, и в его душе рождается точно такое же пренебрежительное отношение к вам. Он думает: «Зачем мне спешить приобретать товар у этой женщины сию же минуту? Я могу это сделать и через день, и через неделю, и она будет так же счастлива. А если я прихвачу с собой, не расплатившись, вещицу, которую взял померить, — тоже ничего страшного: продавец так меня любит, что охотно простит мне и эту шалость».

ПОЛУЧАЕТСЯ, ЧТО РЕШЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА О ТОМ, ЧТО ЕМУ ПОКУПАТЬ У ВАС ТОВАРЫ ВО ВСЕ НЕЗАЧЕМ, ПРОВОЦИРУЕТЕ В НЕМ ВЫ САМИ СВОИМ ДОБРЫМ ОТНОШЕНИЕМ К НЕМУ.

«Так что же делать?» — растерянно спросила Мария Николаевна. «Давайте размышлять, — предложил я. — Для начала вспомним, в каком случае вы в молодости изменяли свое отношение к поклоннику с пренебрежительного на трепетное?» Женщина поняла вопрос. «В том случае, когда что-то внутри вдруг подсказывало мне, что мужчина наконец махнул на меня рукой и готов искать счастья с другими женщинами», — ответила собеседница. «Что вы ощущали в этом случае?» — допытывался я. «Страх, — не задумываясь, ответила Мария Николаевна. — Я ощущала страх оттого, что могу потерять этого кандидата в мужья или в любовники. Я боялась: а вдруг лучше, чем он, мне уже не встретить. В эти минуты мне казалось, что я очень даже люблю его». «Таким образом, — завершил я ее мысль, — *любить — это бояться потерять*». «Выходит так, — согласилась женщина. — Значит, для того, чтобы потенциальный покупатель вдруг полюбил ту вещь, которую взял примерить,

и обязательно ее купил, обязательно надо искусственно поселить в его душе страх, страх того, что облюбованная вещь ему не достанется». «Как продавцу надо мысленно строить свои отношения с человеком, чтобы поселить этот страх?» «Надо думать о том, как побыстрее забрать у него эту вещь, чтобы продать ее другому покупателю, — ответила собеседница и добавила: — И вообще надо думать, что человек, взявший вещь для примерки, не в состоянии ее купить. Он просто бравировует перед другими отдыхающими, а у самого нет ни копейки лишних денег».

«Правильно! — сказал я. — А теперь подведем итог:

НЕЛЬЗЯ ХОРОШО ДУМАТЬ О ЧЕЛОВЕКЕ, НА ДЕНЬГИ КОТОРОГО ТЫ РАССЧИТЫВАЕШЬ, — и уточнил: — ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ДО ТОЙ ПОРЫ, ПОКА ЕГО ДЕНЬГИ НЕ СТАЛИ ТВОИМИ».

Еще большую ошибку совершают те, кто, преодолев свой страх, прочерчивает в своей голове конкретный путь к увеличению своего благосостояния.

За тех, первых, кто, испугавшись преград, и палец о палец не ударил, не так обидно: не получил ничего — но ведь ничего и не делал. Все по-честному. А вот тех, кто выстроил дерзкий план и вступил, согласно ему, в борьбу за дополнительный заработок, жалко вдвойне: часто, скрупулезно осуществляя свой план, не жалея ни своего времени, ни сил, эти люди в итоге или ничего не получают, или получают минимум, недостаточный для того, чтобы решить проблему или осуществить мечту. Возникают два извечных российских вопроса: «Кто виноват?» и «Что делать?».

Ответ на первый вопрос такой: виноват ты сам, поскольку, обращаясь за помощью к ДЕНЬГАМ, ты это делаешь не так, как делал бы, обращаясь за помощью к создателям религии. Ну, представь, что, ища помощи, например, у Иисуса Христа на предмет обретения денег

для покупки ребенку путевки в оздоровительный лагерь, ты в своем молитвенном обращении к Нему говоришь: *«Господи, сделай так, чтобы на центральный рынок города Воронежа резко уменьшилась поставка картофеля вследствие ужесточения санитарных норм. И еще сделай так, Господи, чтобы лично у меня, естественно, торгующего картофелем, этих проблем на этом рынке не возникло. И еще прошу Тебя, Господи, чтобы такая ситуация продлилась ровно четыре месяца, которые мне необходимы, чтобы заработать на торговле картофелем дополнительные 24 тысячи рублей и купить путевку сыну в оздоровительный лагерь. Аминь».*

Никогда никому из верующих не придет в голову указывать своему Господу, по какой именно схеме последний должен осуществить исполнение его желания. Психомеханика общения верующего с такой гигантской силой, как Бог, другая. Человек обращается к Богу со своей просьбой, а затем, веруя во всемогущество последнего, попросту ожидает таких изменений окружающих обстоятельств, воспользовавшись которыми он достигнет желаемого. Например, глубоко верующий поставщик картофеля, обратившись за помощью к предмету своего религиозного поклонения, после вознесенных молитв вдруг с радостью обнаруживает, что санэпидстанция интересующего его рынка вдруг «зарубила» большое количество поставщиков того продукта, которым торгует он, а его их санкции обошли стороной. Он принимает все произошедшее за знак свыше, шепчет про себя: «Дошла молитва» — и начинает существенно увеличивать поставки продукта. Но если после вознесенной молитвы о помощи этому человеку вдруг представится возможность столь же успешно торговать не картофелем, а капустой и не в Воронеже, а в Старом Осколе, то он, не задумываясь, использует и эту ситуацию.

Из всего вышесказанного надо сделать вывод:

ВЕРУЮЩИЙ, ОБРАТИВШИСЬ ЗА ПОМОЩЬЮ К СВОЕМУ БОГУ, НЕ ДЕЙСТВУЕТ, А ЖДЕТ.

САМОЕ ГЛАВНОЕ — ЭТО ТО, КАК ОН ЖДЕТ.

ВЕРЯ ВО ВСЕМОГУЩЕСТВО СУЩЕСТВА, К КОТОРОМУ ОН ОБРАТИЛСЯ С ПРОСЬБОЙ, ВЕРУЮЩИЙ ЧЕЛОВЕК ПРОСТО НЕ СОМНЕВАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ПРОСЬБА БУДЕТ УДОВЛЕТВОРЕНА. А ЗНАЧИТ, ОН МЫСЛЕННО ПЕРЕНОСИТ СЕБЯ В ТУ СИТУАЦИЮ, В КОТОРОЙ ЕГО ПРОБЛЕМА УЖЕ РЕШЕНА, МЕЧТА СБЫЛАСЬ, ЦЕЛЬ ДОСТИГНУТА. ЧТО ОН ТАМ МЫСЛЕННО ДЕЛАЕТ? ОН ПОЛУЧАЕТ УДОВОЛЬСТВИЕ.

ТОЧНО ПО ТАКОЙ СХЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ОБРАЩАТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ К СТИХИИ ДЕНЕГ.

Глава 4

ВОЗРАСТНЫЕ МОТИВИРОВКИ

Безусловно, погружение в мечту притягивает деньги на ее исполнение. Но редко бывает так, что человек мечтает о чем-нибудь одном. Чаще мечты роятся в голове, и очень трудно отсортировать те из них, на которые безоговорочно придут деньги.

Критерий выбора желания по его стоимостной оценке, требующей денег, лишь в полтора-два раза больших, нежели имеется, безукоризненно срабатывает в тех случаях, когда желание, на которое требуется некая сумма, вписывается в объективные природные процессы.

Вот об этих процессах мы и поведем разговор.

То, что жизнь человека состоит из программ, плавно (или скачкообразно) сменяющих одна другую, — не новость. В большинстве своем программы делятся на три разновидности:

ПРОДОЛЖЕНИЯ РОДА, СОЦИАЛЬНЫЕ И КОНТАКТНЫЕ.

Смысл программ, связанных с ПРОДОЛЖЕНИЕМ РОДА: завоевать симпатию представителя противоположного пола (одного или нескольких) с целью произвести на свет детей, поставить их на ноги и выпустить в самостоятельную жизнь.

Смысл СОЦИАЛЬНЫХ программ: движение вверх по социальной лестнице, обеспечение выживания и развития

социума, к которому принадлежишь. Как прокормить свою семью — эта задача относится к категории программ, связанных с продолжением рода, к социальным программам помимо продвижения по карьерной лестнице относятся, например, такие: выиграть войну, обеспечить выживание отрасли промышленности (авиация, атомная энергетика и т. п.) или развитие какого-либо направления культуры (театр, кинематограф и т. п.) и прочее.

Цель КОНТАКТНЫХ программ: привести в окружающий мир нечто качественно новое, чтобы обеспечить именно революционное развитие социального уклада жизни, прорыв в науке, в технологиях, смену направлений в искусстве и прочее.

НА РАЗНЫХ ОТРЕЗКАХ ЖИЗНИ ДЛЯ КОНКРЕТНОГО ЧЕЛОВЕКА ПРИОРИТЕТНЫМИ ЯВЛЯЮТСЯ РАЗНЫЕ ПРОГРАММЫ, НО ИМЕННО НА ИХ РЕАЛИЗАЦИЮ ОХОТНО ПРИХОДЯТ ДЕНЬГИ.

Как угадать, когда и на какую из них прольется золотой дождь? Многое, конечно, зависит от индивидуального кода самого человека, и тем не менее существуют некоторые общие закономерности, которые позволяют просчитывать, какая именно программа является на настоящем отрезке жизни приоритетной.

Если вы молоды и родились первым ребенком в своей семье (вы — первый и у отца, и у матери), то при вступлении в трудовую жизнь первой вашей приоритетной программой будет программа **СОЦИАЛЬНАЯ**. Первый ребенок должен сначала овладеть профессией, а уже затем браться за решение задач, связанных с продолжением рода. Например, если родители не в состоянии оплатить ваше профессиональное обучение и вам необходимо это сделать самому, то, стремясь заработать деньги, которые вы в дальнейшем собираетесь потратить на

учебу в институте или на курсах, вы будете раз от раза проводить удачные сделки, естественно, получая материальное вознаграждение. Но если, будучи первым ребенком, вы поступите наоборот — поддавшись зову молодости, захотите истратить деньги от грядущих коммерческих операций на соблазнение представителей противоположного пола (в то время как вы еще не освоили профессию или надежно не закрепились в ней), вас, скорее всего, ждет фиаско.

Ивану был 21 год, он работал риэлтором и жаловался на безденежье, хотя усилий к тому, чтобы зарабатывать, прилагал много. Но как-то не везло. Случайно познакомившись со мной, он стал сетовать на то, как трудно сегодня молодому человеку жить в достатке. Я знал массу молодых людей, которые, образно говоря, как сыр в масле катались, при этом добывая деньги своим трудом, поэтому не согласился с новым знакомцем и поинтересовался, на что бы он потратил деньги, если бы они все же к нему пришли? Иван ответил, что всякий раз, когда подворачивается работа — сделка с недвижимостью, — он прикидывает в голове сумму вознаграждения, которое он должен получить в случае удачного завершения дела, а дальше мысленно тратит эти деньги на покупку хотя бы подержанной иномарки, или на поездку в Турцию на курорт, или просто на дорогие шмотки. «Хочу привлекать к себе внимание девушек, хочу, чтобы они тоже интересовались мной, — объяснил Иван и горько вздохнул. — Только я как заговоренный, не идут ко мне деньги, и все тут». «А какой вы по счету ребенок у своих родителей?» — поинтересовался я. «Первый и единственный, — последовал ответ. — Но только родители давно в разводе, мать воспитывает меня одна. Возможности выставить меня престижным женихом у нее нет — вот и приходится вкалывать самому, да все беспо-

лезно. Вообще-то я хотел быть адвокатом, а не риэлтором. Даже на юридический факультет экзамены сдавал. Но поступил только на платное отделение. А откуда мне брать деньги, чтобы платить за учебу?» «А вы поставьте во главу угла цель заработать именно на оплату обучения, — посоветовал я, — уверяю, что деньги к вам придут на эту социальную программу. И лишь ту их часть, что будет оставаться после всех проплат, расходуйте на то, чтобы нравиться девушкам». «Почему так?» — поинтересовался собеседник. **«Потому что вы — первый ребенок, у вас в начале жизни приоритетна именно социальная программа, а не программа продолжения рода».**

Иван и впрямь изменил мотивировку своей деятельности на поле купли-продажи недвижимости, и, к его собственному удивлению, сделки перестали срываться, клиенты расплачивались полностью и в срок и охотно рекомендовали его своим знакомым.

*Для того, кто родился на свет вторым у своих родителей (у обоих или лишь у одного из них) и только вступает в жизнь, все строго наоборот — сначала надо обзавестись уверенностью в том, что у тебя есть тыл — партнер по браку, просто человек, который рядом, или же знать (на практике), что ты настолько неотразим, что можешь занять этот тыл в любую минуту. Именно на достижение этой цели будут охотно приходить деньги. Словом, у того, кто родился вторым, приоритетной является программа **ПРОДОЛЖЕНИЯ РОДА.***

Ирина Васильевна жаловалась на свою восемнадцатилетнюю дочь, которую устроила работать к себе на фирму. Девушка, по словам матери, не предпринимает достаточного количества усилий для зарабатывания денег и оплаты учебы в Европе, чтобы в результате получить престижный диплом и хорошо устроиться в жизни. «У нее одни мальчишки на уме, — жаловалась жен-

щина. — Я ей объясняю: сейчас не те времена, когда для девушки единственная путевка в жизнь — это удачно выйти замуж, сейчас надо карьеру делать, а сделав карьеру, можно и без мужа прекрасно жить, и привожу в пример ее старшую сестру — мою первую дочь. Получив диплом в Лондоне, работает в Европе, зарабатывает — дай бог каждому мужику и не очень-то торопится замуж». «Ваша старшая дочь — первенец, она и впрямь правильно выбрала себе дорогу — карьера ее главный козырь, — объясняю я. — А вот младшей, второй в семье, незачем повторять ее путь. **Младшей будет везти (в том числе и на коммерческом поприще), когда первоочередной задачей для нее будет семья.** Пусть задается целью выйти замуж в Европе, а для этого поступить в учебное заведение одной из западных стран. Уверяю вас, деньги пойдут, если во главу угла будет положена семья, а не карьера. Попробуйте именно в таком ключе поговорить с дочерью».

Ирина Васильевна провела беседу с младшей дочерью в новом ключе. Подход к учебе за рубежом как способу удачно выйти замуж был встречен девушкой с нескрываемым энтузиазмом. А главное, с того дня дочку не надо было заставлять работать, она сама буквально рвалась зарабатывать деньги. И заработки действительно стали увеличиваться. Вскоре младшая дочь скопила солидную сумму и отправилась учиться за рубеж. Первое, что она там сделала, — это вышла замуж.

У того, кто родился по счету третьим, шестым, девятым (хотя бы у одного из родителей), приоритетная программа — КОНТАКТНАЯ. Этому человеку охотно идут деньги, если он в перспективе собирается потратить их на разработку и продвижение в жизнь некой революционной идеи в любой из сфер (наука, искусство, политика и т. д.). Здесь назидательным примером может служить

Владимир Вольфович Жириновский — шестой ребенок у своей матери, который стал богатейшим человеком лишь после того, как начал отдавать все силы своему детищу — Либерально-демократической партии. Такого коммерческо-политического агломерата, как ЛДПР, не существовало ранее ни в одной стране!

У меня был клиент из города Мурманска — третий ребенок в семье. Чем только не приходилось мурманчанину зарабатывать себе на хлеб насущный: он ходил в море на рыболовецком судне, затем занимался оптовыми поставками свежемороженой рыбы из Мурманска в Москву, был совладельцем автозаправочной станции где-то под Псковом, работал в маркетинговых сетях, товарных и бестоварных, и нигде не мог добиться серьезных заработков. Денег хватало лишь на то, чтобы сводить концы с концами. «Почему так происходит?» — настойчиво спрашивал меня мурманчанин. Я отвечал ему: «Причина неудач в том, что вы, будучи третьим ребенком, занимаетесь традиционными видами бизнеса, а надо найти какое-то самобытное, оригинальное занятие. Оно-то и принесет деньги». «Но какое?» — пытал меня бизнесмен. «Не могу и не хочу подсказывать, — отвечал я. — Эта оригинальная коммерческая идея должна явиться откуда-то из глубин вашего существа, только тогда она заработает и даст доход».

Так продолжалось несколько лет: мурманчанин приезжал на консультацию, задавал одни и те же вопросы, на которые получал единственный ответ: искать свой собственный неповторимый бизнес. И наконец однажды открылась дверь — на пороге стоял все тот же бизнесмен из Мурманска. Его глаза сияли. «Придумал!» — сообщил он мне прямо с порога. А дальше изложил мне свой бизнес-план. Задумка была и впрямь оригинальная. Предприниматель задался целью создать клуб, со-

стоящий из тех людей, которые собираются дожить до ста лет. Он расписал обширную программу лекций и практических занятий, естественно платных, которые, по его мнению, будут способствовать долголетию, составил калькуляцию, в которую заложил, конечно же, немалый собственный доход, рассчитал сумму годовых членских взносов, написал устав. Идея выглядела очень привлекательной, а главное, не таила в себе никакого финансового риска для организатора. Согласно уставу в случае, если какой-то член клуба не доживал до ста лет, клуб не выплачивал ни страховки, ни компенсации. Ведь клуб объединял под своей крышей людей, которые только собираются дожить до этого возраста, а не тех, кто обязательно доживет. Больше бизнесмен у меня не показывался — видимо, дела у него пошли хорошо.

НА СЛЕДУЮЩЕМ ЭТАПЕ ЖИЗНИ У ПЕРВЫХ И ВТОРЫХ ДЕТЕЙ ПРОГРАММЫ КАК БЫ МЕНЯЮТСЯ МЕСТАМИ, МЕНЯЮТСЯ МЕСТАМИ И МОТИВИРОВКИ ПРИТЯЖЕНИЯ ДЕНЕГ.

У первого ребенка после того, как он освоит профессию и закрепится в ней, деньги начнут притягиваться на то, что способствует образованию семьи, то есть ПРОДЛЕНИЮ РОДА.

Андрей приехал в Москву из города Балашова Саратовской области. Будучи старшим ребенком в своей семье, он поставил себе цель выучиться, закрепиться в столице, а затем начать помогать своим балашовским родственникам. Парень разрабатывал компьютерные программы, создавал и обслуживал частные сайты, а заработанными деньгами расплачивался за учебу в институте. Что касается девушек, то отношения с ними носили мимолетный характер. Если какую-то из девиц не устраивала комната в коммуналке, которую снимал

Андрей, или отсутствие у него машины, неспособность сводить в дорогой ресторан и т. д., юноша легко с ней расставался, зная, что заработанные деньги должны быть потрачены на учебу, а не на быт.

Наконец диплом о высшем образовании был получен. Одновременно с этим Андрей зарегистрировал фирму, производящую программную продукцию, и приступил к бизнесу. Но ожидаемых успехов не было. «Раньше, когда я работал частным образом, денег и то было больше, — жаловался мне коммерсант на консультации. — А сейчас у меня есть фирма, а заказов нет. В чем дело?» «А куда теперь вы собираетесь направлять деньги, если бы таковые были?» — поинтересовался я. «Родственникам помогать, ведь за учебу уже платить не надо», — последовал ответ. «Это, конечно, благородная цель, но неправильная, — посетовал я. — Правильнее было бы, после того как вы получили образование и организовали бизнес, повернуться лицом к представительницам противоположного пола и в перспективе заработанные деньги тратить на них». Собеседник удивленно пожал плечами: «А почему?» «Дело в том, — продолжал я, — что начальный этап социальной программы у вас — первого ребенка — успешно завершился — профессию вы получили. За ним наступает программа, связанная с **продолжением рода**. Деньги теперь охотно будут приходиться именно на ее осуществление, то есть вам следует позаботиться о приобретении сносного жилья, куда вы приведете будущую мать своих детей, о создании комфорта для будущих членов своей семьи — надо купить мебель, автомашину, да и красивые ухаживания за той девушкой, что придется вам по сердцу, тоже требуют денег. Озадачьте себя именно этими проблемами — и деньги начнут поступать на фирму». «А как же быть с помощью родным, оставшимся в Балашове?» —

поинтересовался Андрей. «То, что будет оставаться после реализации программы, направленной на продолжение рода, можете отсылать им, — посоветовал я и предупредил: — В противном случае у вас может вообще не оказаться денег не только на помощь родственникам, но и на себя самого». Андрей внял совету и поставил себе цель завести семью. Решение было правильным — экономическая жизнь фирмы сразу оживилась.

У второго ребенка после создания семейных уз и появления ребенка (или детей) коммерческие дела пойдут в гору, если прибыль от них планируется направить на освоение профессии или укрепление существующего бизнеса.

У меня была знакомая, в сущности, неглупая девочка, но какая-то уж очень неудачливая, когда дело касалось учебы или работы. Поступив в технический вуз, она отучилась лишь полтора курса и была отчислена за неуспеваемость. Тогда она поступила в Институт культуры на дневное отделение, но вскоре была вынуждена перейти сначала на вечерний факультет, а затем на заочный. Пошла работать. Но с работы ее тоже то и дело увольняли, то с одной, то с другой. Девушка была симпатичная, но при этом бросалось в глаза, что, несмотря на юный возраст, она уж очень серьезно относилась к молодым людям, которые пытались за ней ухаживать. Просто так — любопытства ради — с юношами она не встречалась, встречалась только с теми немногими, кого, видимо, прочила себе в мужья. И наконец выбор был сделан — моя знакомая вышла замуж и немедленно родила одного ребенка, затем второго. И вдруг произошло преобразование. Вчерашняя двоечница легко окончила институт, а главное, затем устроилась работать в Дом культуры того технического вуза, откуда некогда была отчислена. Не прошло и двух лет, как она возглавила это культурное заведение. Сейчас она финансово процветает. «На что ты тратишь деньги?» — полюбопытство-

вал я. «Развиваю бизнес, — был ответ, — его развитие дает мне прибыль».

Позже, анализируя ее жизнь, я понял: моя знакомая была вторым ребенком в семье — **только после выполнения программы, связанной с продолжением рода, ей открылся успех на социальном поприще**. Деньги охотно пошли на развитие существующего бизнеса, а до замужества вообще обходили ее стороной.

Третий ребенок, сформулировав собственную идею, будет легко притягивать к себе деньги, если поставит двойную цель: посредством открытого им новшества обеспечить себе успех у противоположного пола и коммерчески развить свое дело, в основе которого лежит его собственная идея.

Денис был человеком замкнутым, углубленным в себя. Женщины, развлечения не очень-то его интересовали, хотя возраста он был отнюдь не преклонного — тридцать пять лет. Все свободное время мужчина проводил в импровизированной лаборатории, которую соорудил у себя в гараже, выставив старенькую «шестерку» догнивать на улицу. Когда-то он был женат (об этом позаботились родители), но супруге он быстро наскучил, и она нашла себе другого спутника. Знакомые призывали Дениса взяться за ум, прекратить свои опыты в гараже, начать зарабатывать деньги, жениться, но он неопределенно пожимал плечами и продолжал жить своей привычной жизнью.

Ко мне мужчину привело следующее: он неожиданно для себя влюбился. Девушка оказалась не из тех, кто мог довольствоваться одними лишь чувствами, — ее интересовала материальная обеспеченность поклонника. Денис быстро понял это и, что называется, «взялся за ум» — стал делать попытки зарабатывать деньги. Но с заработками ему не везло: то выгонят с высокооплачиваемой работы, куда его устроили друзья, то сам окажется-

ся банкротом, занимаясь коммерцией. Денис задумался: может, он не своей дорогой идет, может, ему отказаться от цели жениться на понравившейся девушке? Собственно, с этим вопросом он и пришел ко мне.

Узнав, что мой посетитель является третьим ребенком, я первым делом спросил: а чем он занимается в своей импровизированной лаборатории? Мужчина ответил, что увлечен проблемой регенерации автомобильного масла. «Ну и каков результат?» — полюбопытствовал я. Денис с гордостью ответил, что разработал технологию, позволяющую получать высококачественное масло из отработанного. По качеству продукт не уступает лучшим мировым образцам, а его себестоимость во много раз ниже. «А чем вы пытались заработать деньги?» — последовал мой вопрос. Денис перечислил самые что ни на есть традиционные виды деятельности: работа в банке, ремонт автомашин, торговля продуктами питания. Тогда я подвел итог: от цели обзавестись семьей отказываться не надо, и это хорошо, что избранница оказалась требовательной именно к материальной составляющей будущего брака. **Третьему ребенку после завершения КОНТАКТНОЙ программы (в нашем случае создания оригинальной технологии регенерации отработанного масла) деньги будут приходить именно на программу ПРОДЛЕНИЯ РОДА, но лишь через попытки продать собственное изобретение.**

Денис запатентовал разработанную им технологию и стал активно предлагать ее как на родине, так и за рубежом. Вскоре поступило предложение из Восточной Европы, а вместе с ним и деньги.

НО НАДО ПОМНИТЬ, ЧТО, КАК ТОЛЬКО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ОБЗАВЕДЕТСЯ ДЕТЬМИ, ДЕНЬГИ ОТ ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЙ ИМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУДУТ ОХОТНО ПРИХОДИТЬ НА НУЖДЫ ЕГО ДЕТЕЙ.

МУЖЧИНЕ деньги будут легко приходиться тогда, когда он стремится удовлетворить запросы того ребенка, который у него родился первым.

У Кирилла была семейная драма. Спустя два года после рождения ребенка теща и тесть, образно говоря, выставили его из дома. Жена — покорная родительская дочь — не посмела воспротивиться. Кирилл честно платил алименты, и один раз в неделю ему позволяли встретиться с ребенком. Во время этих встреч ребенок (а это была девочка) то и дело просил отца что-нибудь купить. Сначала это были просьбы ничтожные — мороженое, чипсы, а затем желания пошли посерьезнее — девочка попросила велосипед. Кирилл задумался, выполнять или нет ее просьбу. Дело в том, что мать девочки во второй раз вышла замуж за того, на ком настояли родители, и ребенка теперь воспитывали люди, откровенно враждебно настроенные к Кириллу. При таком раскладе вероятность сохранить в дальнейшем добрые отношения с дочерью казалась мужчине минимальной. Денег же Кирилл зарабатывал немного — он торговал канцелярскими товарами. Друзья советовали Кириллу особенно на ребенка не тратить, а лучше подыскивать себе новую спутницу жизни и уже с ней основательно создавать семью, заводить новых детей.

Кирилл же по характеру был человеком добрым и рассудил так: «Если придут откуда-то лишние деньги, куплю дочке велосипед, не придут — не куплю». Деньги пришли, причем значительно больше, чем стоимость подарка. Со следующей просьбой дочери предприниматель поступил точно так же: «Свялятся с неба деньги — удовлетворю, а если нет, то, как говорится, на нет и суда нет». Деньги снова словно упали с неба и опять в значительных количествах, чем того требовало удовлетворение просьбы дочери. Кирилл понял, что в этом есть какая-то закономерность, и стал каждый раз ста-

раться мысленно отзывать на просьбы своего первого ребенка. И каждый раз что-то помогало ему эти просьбы удовлетворять. При этом коммерция мужчины резко пошла в гору.

Так продолжалось несколько лет. Наконец Кирилл женился во второй раз, у него появился еще один ребенок. Когда тот подрос, мужчина бросился с охотой удовлетворять все его прихоти, рассчитывая, что эти его помыслы также отольются золотым дождем. Увы, ничего подобного не происходило. Он обратился ко мне с вопросом: почему? Я объяснил, что **мужчине в большинстве случаев деньги притягиваются на удовлетворение нужд его первого ребенка**. Кирилл принял это к сведению и продолжал активно решать проблемы своей старшей дочери, несмотря на то что с ним под одной крышей жил любимый сын от второго брака.

ЖЕНЩИНЕ деньги будут приходить в том случае, если она стремится удовлетворить запросы второго ребенка (причем у кого именно этот ребенок второй по счету — у нее самой, у ее мужа или у обоих, значения не имеет).

Ольга узнала, что беременна, когда делать аборт было уже поздно. «Как быть?» — засуетилась женщина, и ей было от чего паниковать. У Ольги уже имелся один ребенок от неудачного брака. Женщина обеспечивала этого ребенка сама, отец не помогал. Того, кто был вероятным отцом второго ребенка, женщина вообще не смогла бы отыскать, а даже если бы и отыскала, рассчитывать на его помощь было бы абсурдно. Это была непродолжительная связь во время отдыха в Турции. Тем более что мужчина был гражданином этой южной страны и подобные курортные романы случались у него ежегодно. Ольга обратилась ко мне с вопросом, как ей лучше поступить в этой ситуации? Я ответил: «Надо рожать»

ребенка». «Но на что я буду одна содержать двоих детей? — испугалась женщина. — Мой бизнес идет ни шатко ни валко — на двоих с дочерью денег едва хватает, а тут еще один рот». Я ответил, что согласно природным законам **после появления на свет второго ребенка бизнес матери должен пойти в гору, особенно если она стремится удовлетворять желания именно младшего члена семьи; в этом случае денег в семье будет хватать на всех, и даже с избытком.**

Ольга послушала мой совет и осталась довольна. Как только она приняла твердое решение оставить ребенка, к ней, еще будучи беременной, стали притягиваться деньги — то на улучшение питания, то на будущее обустройство малыша. Женщина занималась распространением косметики. Компания была сетевая, но у Ольги до сего момента шли только продажи, структура не строилась. А тут вдруг структура стала создаваться, расширяться, работать, да к тому же и не одна. Мои пророчества сбылись: с появлением второго ребенка материальное благополучие семьи резко изменилось в лучшую сторону.

На третьего ребенка деньги охотно будут приходить обоим родителям.

Я сам — третий ребенок у обоих родителей и хорошо помню, как с моим появлением на свет мать наконец смогла защитить диссертацию и занять весьма солидную должность в военной организации, на которую претендовали многие мужчины, да к тому же в погонах. Отец после моего рождения тоже занял очень твердую позицию на службе.

ПРИТЯЖЕНИЕ ДЕНЕГ НА ДЕТЕЙ БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА «ДЕНЬГОНОСНОМУ» РЕБЕНКУ НЕ ИСПОЛНИТСЯ: 14 ЛЕТ МАЛЬЧИКУ, 13 — ДЕВОЧКЕ. С ЭТО-

ГО ДНЯ ПРИТОК ДЕНЕГ НА НУЖДЫ РЕБЕНКА ПРЕКРАЩАЕТСЯ.

НА ЧТО ПРИТЯГИВАЮТСЯ ДЕНЬГИ ПОТОМ?
Это разговор особый. Скажу лишь, что такое явление называется **АКТИВНОЕ ЗАКРЫТИЕ СЕКСУАЛЬНЫХ ПРОГРАММ**.

У Галины Тимофеевны была прекрасная семья: любящий муж, двое детей. Женщина стала работать риэлтером, когда младший ребенок, сын, пошел в школу. С тех пор прошло семь лет. Она за эти семь лет достигла многого, и жилищные условия улучшила, и загородный дом купила, и все это делала, по ее словам, для любимого Егорушки — младшего сына, чтобы последнему и жизнь в городе, и отдых на природе были в радость. И везло. Клиент сам ее находил. Но вдруг как отрезало: перестала идти удача, и все. Деньги приходили только на питание да чтобы заплатить за жилье. «В чем дело?» — недоумевала женщина. Ко мне она обратилась именно с этим вопросом. Я спросил посетительницу: «На что вы мысленно направляете деньги от предыдущих и текущих сделок?» «Как всегда, — ответила риэлтер, — чтобы любимому Егорушке украсить жизнь. За границу его свозить, Францию показать, Германию. Я всегда для него одного старалась, и деньги шли». «А сколько вашему Егорушке лет?» — поинтересовался я. «Пятнадцать скоро», — услышал в ответ. «На нужды этого ребенка деньги больше приходите не будут. Надо менять мотивировку для своей деятельности», — высказал я свое мнение. «А на что теперь будут приходиться деньги?» — полюбопытствовала женщина. Ей было тридцать девять лет, поэтому я, не задумываясь, ответил: «На закрытие сексуальных программ». «Это как?» — спросила она. «Вам хотелось бы взять еще что-то из мира любви?» —

задал я коварный вопрос. Посетительница покраснела и, потупив глаза, сказала: «Да, хотелось бы, — и тут же она осеклась: — Но у меня семья, муж. Я не хочу рисковать своим благополучием». «А им и не надо рисковать. Посчитайте, сколько будет стоить флирт на стороне, чтобы семья не пострадала?» — словно змей-искуситель, подбросил я мысль. «Надо купить тур куда-нибудь подальше, придется, взять денег на расходы... — загибала пальцы женщина. — Немаленькая сумма получается. Как раз та, что требуется, чтобы любимого сына в Париж свозить». «Но на сына эти деньги не придут», — напомнил я. «Жаль, — сокрушенно ответила женщина, — сын для меня важнее». И тут я подкинул ей спасительное решение: «Вы можете притянуть деньги на флирт, а когда они окажутся у вас в руках, истратить их на поездку сына, например, во Францию. Только до поры до времени забудьте о том, что именно так можно впоследствии распорядиться деньгами».

Галина Тимофеевна так и поступила: **она старательно зарабатывала деньги на флирт вне дома, и необходимая сумма к ней легко пришла.** А вот когда наступил момент решить, как распорядиться деньгами, женщина без колебаний приобрела две путевки во Францию — для себя и любимого сына.

ДЕНЬГИ НА ЗАКРЫТИЕ СЕКСУАЛЬНЫХ ПРОГРАММ АКТИВНО ПРИТЯГИВАЮТСЯ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО ДО СОРОКАШЕСТИЛЕТНЕГО ВОЗРАСТА. ПО ДОСТИЖЕНИИ ПОСЛЕДНЕГО МОТИВИРОВКА ВНОВЬ МЕНЯЕТСЯ.

Однажды я проводил тренинг в одной риэлтерской компании на Северном Кавказе. Ко мне в перерыве подошел мужчина и рассказал про себя весьма интересную историю. «Я — военнослужащий, вышел в отставку и уже взрослым человеком пришел в коммерцию, мне

было 46 лет. Я всегда считал себя весьма посредственным бизнесменом, пробовал работать в самых разных областях, а результат был один — едва сводил концы с концами. Так продолжалось до того самого момента, пока... я не начал коллекционировать пивные этикетки. Самое интересное, что пиво я не пью. А вот страсть к коллекционированию, видно, сохранилась с детства. Тогда я собирал этикетки от спичек. Начав уже взрослым коллекционировать пивные этикетки, я быстро собрал все те, что украшали бутылки как дешевого, так и среднего по цене напитка, продававшегося в нашем городе. Дорогое пиво у нас не продают. Но чтобы замахнуться на сравнительно дорогие сорта, надо было с Кавказа ехать в Россию. На такую поездку раньше не было денег. Но я решил: поеду. И в этот раз деньги легко пришли: я провел сделку, получил приличное вознаграждение и смог без риска уехать в Москву, скупить дорогое пиво, отклеить этикетки и поместить их в свою коллекцию. Но те сорта пива, что продаются в столичных магазинах, — лишь малая толика от пива, производимого в Европе, в Азии, в Америке. Мне как коллекционеру стало интересно расширить свою коллекцию за счет этих, не ввозимых в Россию марок напитка. Я наметил себе две поездки: в Чехию и в Германию. На эти поездки нужны были деньги, куда большие, чем на вояж в столицу... И они пришли: две удачные сделки подряд — и меня образовался капитал, позволяющий отправиться в путешествие по двум этим странам.

Ну а дальше, как вы понимаете, были Англия, Голландия, Дания, Бельгия, Франция, Австрия. Потом мне показалось азартным замахнуться на то, чтобы положить в коллекцию этикетки от японского пива — и снова повезло, моя деятельность дала мне средства и на эту дорогостоящую поездку. На очереди Мексика, США. Я по-

чему-то уверен, что пока моя цель — коллекционирование, на ее осуществление всегда будут приходиться деньги. А на другие цели они не приходили — только на обеспечение жизненного минимума. Что это такое?»

К моменту этого разговора я уже был знаком с этим явлением как на собственном опыте, так и на опыте близких мне людей. Дело в том, что

ПО ДОСТИЖЕНИИ Сорокашестилетнего возраста деньги охотно притягиваются предпринимателям на все то, что способно продлить им жизнь. В первую очередь это отдых, а во вторую — любимое занятие, которое вызывает вдохновение, наполняет жизненной силой.

Вышеописанный бизнесмен для себя это занятие нашел, и оно повлекло за собой увеличение его доходов.

Что касается меня самого, то в молодости я увлекался театром абсурда, изучал его законы, правила построения пьес. Потом увлечение забылось — не нашло применения. Но по достижении именно сорока шести лет меня снова стало непреодолимо тянуть к этому жанру. Я не мог противостоять соблазну и начал писать, что называется, «в стол», получая от процесса создания абсурдного произведения не сравнимое ни с чем удовольствие. Я тоже обратил внимание на такое явление, что в период работы над абсурдом бизнес идет очень бойко. Когда же я прекращаю любимую работу и берусь за написание серьезных книг, в предпринимательской деятельности наступает спад.

Мой школьный друг, врач-протезист, с достижением сорокашестилетия тоже заметил за собой странность — стал воссоздавать двухметровые модели кораблей — точные копии известных каравелл — занятие тру-

доемкое и дорогостоящее. «Но стоит мне задуматься, откуда взять деньги на это полюбившееся мне занятие, как словно с неба сваливается клиент с солидным заказом. Выполняю заказ — вот тебе деньги. Я сажусь и полностью посвящаю себя своим каравеллам. Но стоит захотеть притянуть деньги на что-то дельное, например крышу на даче починить, как они не идут», — рассказывал мне мой друг.

Поэтому рекомендую всем людям, чей удел — бизнес и перейден сорокашестилетний рубеж, найти для себя любимое занятие и не жалеть для него ни времени, ни денег.

А теперь подведем итог настоящей главы.

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИЗ МНОЖЕСТВА ЖЕЛАНИЙ ВЫБРАТЬ ОДНО, ТО, НА РЕАЛИЗАЦИЮ КОТОРОГО НЕПРЕМЕННО ПРИДУТ ДЕНЬГИ, НАДО ОБЯЗАТЕЛЬНО УЧИТЫВАТЬ СВОЙ ВОЗРАСТ.

Глава 5

ВЫБОР ПРОФЕССИИ

Сегодняшняя реклама буквально пестрит предложениями обучить человека той или иной профессии в кратчайший срок. Естественно, не бесплатно. Обучают, конечно, профессиям перспективным. И люди охотно ловятся на эту удочку. Зарабатывает, например, соседка, занимающаяся бухгалтером, хорошие деньги — иду учиться на бухгалтера. Выиграл приятель на бирже неплохую сумму — кидаюсь осваивать профессию биржевика, и т. д. Потом, правда, удивляются, почему лично им не удалось заработать приличных денег ни на поприще бухучета, ни биржевой игрой. Объяснение этому следующее.

У каждого человека существует ниша, которая позволяет ему обрести деньги. Причем деньги на этом поприще приходят легко, иногда даже очень легко. Как в этом случае не вспомнить евангельскую притчу о птицах небесных, которые не жнут, не сеют, а сыты. Нет, в реальной жизни «жать», «сеять», конечно, придется, но отдача от этих шагов в области «максимального благопритствования» куда больше, чем от шагов в любых других областях. Расхожее мнение, пришедшее к нам из американских учебников бизнеса, о том, что для того, чтобы разбогатеть, «надо прекратить сомневаться и начать действовать», оказывается неверным до той поры, пока ты не отыщешь для себя эту самую область. **Можно прочесть десятки учебников по бизнесу, получить несколько**

экономических образований, окончить множество всевозможных курсов, но если ты со стопроцентной уверенностью не нашел свою нишу, то никогда не получишь адекватной отдачи за свой труд. Никогда не будешь легко, шаг за шагом подниматься вверх по ступеням своей профессиональной деятельности.

Надо отметить, что не у всех людей характер взаимоотношений с профессией одинаков. Кто-то сизмальства выбрал свой путь, не сворачивает с него, несмотря ни на какие преграды и лишения. Кто-то вообще не чувствует за собой призвания — не знает, на какой ниве его ждет успех. Есть категория людей, которые свое призвание чувствуют, но не видят реальной возможности заняться заветным делом, по крайней мере в настоящий момент.

Что касается первой категории людей, то о них разговор особый. Он пойдет чуть позже. А вот тем, кто узнал себя или своих близких в числе принадлежащих ко второй и третьей категории, я дам следующий совет.

ЛЮДЯМ, ВСТУПАЮЩИМ В ТРУДОВУЮ ЖИЗНЬ БЕЗ ЯРКО ВЫРАЖЕННЫХ СКЛОННОСТЕЙ И УВЛЕЧЕНИЙ (ИЛИ НЕ ИМЕЮЩИМ ВОЗМОЖНОСТЬ ТАКОВЫЕ РЕАЛИЗОВАТЬ), В ПЕРВЫЕ 8–10 ЛЕТ НА ТРУДОВОМ ПОПРИЩЕ ДЕНЬГИ БУДУТ ПРИХОДИТЬ ЧЕРЕЗ ТОТ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОТОРЫМ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ЗАНИМАЛСЯ КТО-ТО ИЗ ПРЯМЫХ РОДСТВЕННИКОВ — ОТЕЦ, МАТЬ, РОДИТЕЛИ ОТЦА, РОДИТЕЛИ МАТЕРИ.

Лично я вырос в семье нефтехимиков, но никогда не собирался связывать себя с этой профессией, мечтал заниматься литературой. Однако поступить после школы в Литературный институт или на сценарный факультет ВГИКа в те годы было несбыточной мечтой — туда попадали молодые люди «от сохи», «от станка», а я про-

исходил из интеллигенции. Поскольку я не так уж плохо ладил с точными науками и был заядлым туристом, то по окончании школы подал документы на геологический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. Я благополучно завалил первый экзамен, забрал документы и пребывал в раздумье, куда их отнести дальше. Вспомнил чей-то совет поступать в «стали и сплавы». Московский институт сталей и сплавов располагался на Ленинском проспекте, вблизи метро «Октябрьская». Стояла жуткая жара. Поэтому, выйдя из здания метро, я не захотел идти пешком, а сел на троллейбус и... проехал нужную остановку. По причине все той же жары я опять не захотел возвращаться пешком целую остановку и решил поехать дальше. Следующим институтом по маршруту 33-го троллейбуса был Текстильный институт. Но чтобы добраться до него, надо было под палящим солнцем пересечь Ленинский проспект, а затем площадь, где ни деревьев, ни тени, и я решил ехать дальше. А вот следующим вузом по пути следования троллейбуса был Московский институт нефтехимической и газовой промышленности. К нему вела тенистая аллея, и сам он утопал в зелени. Туда я и направил свои стопы. А дальше пошла сплошная череда благоприятствий судьбы. Первое, что меня спросили в приемной комиссии: какие имеются увлечения? Я ответил: пишу. Сказали: «Прекрасно! Вот вы и будете у нас писать для художественной самодеятельности». Это стало первой каплей. Второй каплей оказались булочки с маком в институтском буфете. Надо сказать, что, когда я был совсем маленьким, моя мать защищала кандидатскую диссертацию именно в этом институте, естественно, приносила домой булочки с маком. После ее защиты таких вкусных булочек с маком я не ел никогда, и тут на тебе! Я подумал: если поступлю сюда учиться, пять лет буду есть эти

булочки и писать для художественной самодеятельности. И подал документы. Последним вступительным экзаменом была химия. От него зависело все. Специально по химии я не готовился, так как на геофаке МГУ, на отделении «Геофизика», куда я изначально намеревался поступать, этот предмет сдавать было не надо. Преподавательница, принимавшая у меня экзамен по химии в нефтяном, услышав мои ответы, задала вопрос: «Мальчик, ты, наверное, сельскую школу заканчивал?» Я ответил: «Нет, московскую» — и приготовился к самому худшему. Но, к моему удивлению, была поставлена оценка «отлично». И я поступил.

Я отработал по полученной специальности, которая точно повторяла специальность моих родителей, до декабря 1991 года, когда вместе с распадом СССР рухнул коммунистический режим. Отработал и в качестве наемного инженера, и в качестве владельца собственной фирмы. И удача всегда улыбалась мне. К тому времени изменилась политическая обстановка в стране, и я смог свободно издаваться. У меня начался новый бизнес, о котором я всегда мечтал.

Бывают и такие случаи. Человек, не имевший явной склонности к какой-либо деятельности, долгое время не может найти свой путь к деньгам, пока не поработает по одной из специальностей своих прямых родственников. Приведу пример, который чем-то похож на мою собственную биографию.

Альберт Витальевич приехал поступать учиться в московский вуз из далекого города Серова. Честно говоря, пареньку было абсолютно все равно, какую профессию приобретает. В школе он был «четверочник», во дворе в кругу сверстников не выделялся ничем. Что-то слышал про Энергетический институт, да и то благодаря вышедшим из его стен рок-звездам. Поэтому, оказав-

шись в столице, стал разыскивать именно этот вуз. Плохо ориентируясь в кривых улочках старой Москвы, абитуриент так и не нашел нужное ему заведение, но, продолжая вояж по городу, вышел к красивому зданию с колоннами, невольно залюбовался им. «Хорошо бы в таком здании время проводить! — промелькнуло в голове. — Кстати, какое учреждение в нем расположено?» Юноша подошел вплотную и прочел вывеску: «Московский инженерно-строительный институт имени В. Куйбышева». «Зайду-ка я внутрь», — решил паренек. «Вы куда?» — остановила его охрана. Альберт сообразил, что, если сказать, что ему, провинциальному пареньку, просто хочется посмотреть красивое здание, — не пустят, и он ответил: «Мне в приемную комиссию». «Я вас проведу, — сказал один из охранников, — а то заблудитесь». Молодого человека, образно говоря, под конвоем отвели туда, где принимают документы, и сдали с рук на руки. Поскольку все необходимые бумаги у юноши были при себе, ему ничего не оставалось делать, как оставить их в приемной комиссии.

Наступила пора сдачи экзаменов, и тут фортуна словно специально повернулась лицом к выходцу из Серова. Особыми знаниями молодой человек не блистал, но ему постоянно везло: то вытянет единственный билет, который выучил, то экзаменатор перепутает его экзаменационный лист с листом однофамильца и поставит оценку «отлично» Альберту, а не блеснувшему знаниями абитуриенту, и поленится исправлять, и т. д. Одним словом, к полному своему удивлению, юноша в инженерно-строительный институт поступил. Больше всех этому событию был рад его отец. «Молодец, сынок, по моим стопам пошел. Для меня более желанного дела, чем строительство, нет. И ты тоже его полюбишь. Вот разберешься в нем немного и обязательно полюбишь! Клянусь тебе».

Отцовская клятва оказалась пустым звуком — чем больше Альберт постигал тонкости строительства, тем меньше ему хотелось связывать с ним свою жизнь. «Вот не сдам сессию, — мечтал он, — отчислят из института и пойду работать куда угодно, но только не на стройку». Но вопреки всем мрачным прогнозам молодой человек сессии сдавал и продолжал учебу. На последнем курсе, когда он понял, что профессии строителя ему не избежать, он предпринял отчаянную попытку изменить свою судьбу — вообще перестал ходить на занятия. Его вызвали в деканат. Юноша летел туда как на крыльях — думал, отчислят, не допустят к защите диплома, но ему сказали: «Мы вам по всем пропущенным предметам принудительно выставили оценку “удовлетворительно”, так что готовьтесь защищать диплом. Зря мы вас, что ли, пять лет учили?» Альберт получил диплом и попал на стройку.

Ни желанием работать, ни профессиональными знаниями молодой специалист не обладал, дисциплина тоже хромала, и тем не менее его то и дело перемещали с объекта на объект, повышая в должности. «Издеваются они надо мной, что ли?» — в сердцах восклицал молодой человек после очередного повышения. В конце концов холод и строительная пыль сделали свое дело — Альберт Витальевич получил профессиональное заболевание и был вынужден сначала уйти со стройки в контору, затем покинуть и ее. «Чем буду зарабатывать на жизнь? — размышлял вчерашний строитель. — Не знаю...» Но ответ на этот вопрос словно знал кто-то за него. Не прошло и нескольких дней, как позвонил институтский приятель и сообщил: «Я слышал, что ты не у дел. Мне нужен помощник для работы на телефоне. Будешь сидеть дома и отвечать на звонки. Зарплата хорошая. Пойдешь?» «А чем ты занимаешься?» — поинтересовался Альберт Витальевич. «Я продаю квартиры», — ответил однокур-

сник. «Нет, видно, мне не уйти от дел, связанных с жильем», — решил бывший строитель и дал согласие.

«Вот ты говоришь, что не любишь строительство, — не раз говорил ему отец. — А посмотри на свою жизнь — только стройка тебя и кормит или то, что вокруг нее. Так что не плюй в колодец!»

И впрямь, существует такое явление: **человека, не нашедшего в жизни ярко выраженного призвания, будет материально обеспечивать профессия одного из его прямых родственников (отца, матери, бабушки, деда). Главное — не препятствовать этому процессу.**

Поэтому если вы не обнаружили у себя особых талантов, страстного влечения к конкретному делу, то припомните, чем зарабатывали на жизнь ваши прямые родственники, и выберите себе одну из их профессий. Эта профессия позволит и вам заработать на хлеб... и даже с маслом.

Но это я описал самый скучный — серый — вариант выбора профессии, которая обеспечит доход. Есть варианты повеселее.

Что такое удачливый бизнес? *Это процесс жизнеобеспечения человека — исток его жизни. Ответ на вопрос, каков исток жизни, надо искать в зеркальном отображении самого процесса жизни — в смерти.*

Я уже писал в предыдущих книгах, что душа человека проходит на земле семь инкарнаций, то есть проживает семь жизней. Так вот,

ТОТ ФАКТОР, ЧТО СЛУЖИЛ ПРИЧИНОЙ ПРЕЖДЕВРЕМЕННОЙ СМЕРТИ ТЕЛА ЧЕЛОВЕКА В ЕГО ПРЕДЫДУЩЕЙ ЖИЗНИ, И БУДЕТ СЛУЖИТЬ ЖИВОТВОРНЫМ ИСТОЧНИКОМ В ЕГО ЖИЗНИ НЫНЕШНЕЙ.

Те из нас, кто в прошлом воплощении погиб на войне, обретут жизнеобеспечение своего тела, став военными или

торгуя всем, что связано с железом (металлопрокат, бытовая техника т. д.). Те, кто ушел из жизни в результате несвоевременного оказания медицинской помощи, в новой жизни сами становятся предприимчивыми медиками. Люди, некогда умершие в результате отравлений, в следующей жизни преуспевают, если также становятся врачами или берутся торговать препаратами, очищающими организм. Люди, чья предыдущая жизнь прервалась из-за голода, удачливы, когда стараются разбогатеть на производстве или торговле продуктами питания. Тем, кто ранее нашел свою смерть из-за отсутствия жилья, в жизни новой везет в риэлтерской деятельности или в строительстве, в торговле стройматериалами. Те, кто был в прошлой жизни убит из-за денег лихими людьми, становятся удачливыми банкирами. Казненные за разбой или финансовое преступление в новом воплощении — основатели финансовых пирамид или других авантюрных проектов, связанных с деньгами, и т. д.

Те из нас, кто из предыдущей жизни ушел естественным образом, без мук и в назначенный срок — так называемый «чистый уход», — в жизни настоящей успешно добывают свой хлеб через индустрию развлечений и поднимаются на торговле продуктами и оказании услуг, связанных с поддержанием человеческой красоты (например, парфюмерия). Они же успешно торгуют информацией. На этих же поприщах успех ждет тех, у кого не было предшествующих воплощений, а значит, и не было досрочного ухода из жизни. Это третьи, шестые, девятые по счету дети в своих семьях.

Что касается лично меня, то после прекращения бизнеса, связанного с нефтехимией, мне не сразу удалось выйти на литературную деятельность — торговлю информацией. Сначала я пытался торговать промышленными товарами, продуктами питания, одеждой, но у

меня никогда ничего не получалось — люди не хотели у меня покупать эти товары. В таких случаях принято говорить: «Товар прилипал к рукам продавца». Но когда мой партнер по бизнесу брал в свои руки абсолютно тот же товар — промтовары, продукты, одежду, — у него он шел буквально нарасхват. К его рукам прилипали деньги. Я сообразил: я третий ребенок, мне надо торговать не вещами, а информацией. Занял денег, напечатал свои первые книги и стал самостоятельно их продавать. Торговля у меня пошла исключительно бойко, хотя я и не имел ни малейшего опыта в этом бизнесе. Мой же компаньон, увидев, сколь успешно идут дела у меня — доселе бездарного торговца, — причину успеха приписал качеству товара, то есть книгам, и тоже взялся их продавать. Велико же было наше общее удивление, когда ему, торговцу, доселе успешному, за месяц удалось продать не более двух книг, в то время как я за такой же отрезок времени продал более двадцати тысяч экземпляров! Но стоило моему компаньону вновь заняться реализацией продуктов питания, удача пришла к нему вновь. В свою очередь стоило мне вместо книг попытаться реализовывать, например, трикотаж — удача от меня немедленно отворачивалась. После этого случая я стал зарабатывать деньги только на продаже книг (и на консультациях — тоже информационный бизнес), а мой компаньон — только на продаже пищевых продуктов и промышленных товаров.

Можно до бесконечности приводить примеры, но у читателя, скорее всего, созрел конкретный вопрос: как определить для самого себя тот род занятий, где твои усилия на почве продвижения на рынок товаров или услуг будут иметь успех, то есть щедро оплачиваться?

Для самостоятельного поиска той ниши, которая будет вас кормить, я рекомендую использовать два метода.

Первый метод строится на простом повторении ситуации. Человек, ищущий «свое коммерческое будущее», мысленно ставит себя на грань физического исчезновения, то есть мысленно рисует перспективу, в которой у него абсолютно нет средств к существованию, а главное, что в этой ситуации он не предпринимает никаких шагов к исправлению положения и его, естественно, в ближайшее время ждет самое страшное — уход из жизни. Он мысленно принимает такое развитие событий. Но поскольку эта развязка несвоевременна — уход из жизни должен иметь место, например, через двадцать, тридцать, а то и через сорок лет, то активно включается механизм жизнеобеспечения. Это включение выражается в том, что «провокатору» идет навстречу предложение конкретной работы или другого способа выжить. В зависимости от того, какой способ выжить будет вам предложен — пригласят ли вас в строительную компанию или в маркетинговую сеть либо предложат оказывать услуги по страхованию, — принимайте именно это предложение и знайте, что на этом поприще вас ждет успех.

Так случилось, что Илья Борисович кем только не работал за свою жизнь. Был он и слесарем, и инженером, затем получил еще одно высшее образование — юридическое. Адвокатская практика у него не задалась, но он считал, что ему все-таки повезло — он постоянно принимал участие в различных избирательных кампаниях: то помогал кому-то стать депутатом, то входил в команду какого-либо кандидата на губернаторских выборах. Деньги получал неплохие, но других заработков не имел. Поэтому когда произошли изменения в избирательной системе — губернаторы стали назначаться указом президента, а в законодательные собрания депутаты проходили по партийным спискам, Илья Борисович разом оказался не у дел.

«Чем заняться? — мучительно размышлял мужчина. — В чем, собственно, мое призвание? Да и сколько можно заниматься то одним, то другим, то третьим! Хотелось бы понять, какое дело будет кормить меня долго и всерьез». Собственно, с этими вопросами он ко мне и пришел. Я посоветовал ему в целях нахождения ответа прибегнуть к приему, который я только что описал читателям, то есть **имитировать перспективу голодной смерти**.

Илья Борисович лег на диван и стал спокойно, без внутренней паники представлять, как через месяц-другой кончатся накопленные деньги, затем через пару недель кончатся продукты в холодильнике. Правда, остается вода в водопроводном кране, но на одной лишь воде можно прожить что-то около месяца, и тогда завершится жизнь. Ну и нет ничего страшного в том, что жизнь закончится. Она была разнообразная, нескучная — есть что вспомнить. Илья Борисович так сжился с этой мыслью, что даже перестал подходить к телефону. Зачем? Все уже решено. Его внимание привлекли то и дело повторяющиеся звонки — кто-то настойчиво хотел, чтобы он все-таки поднял трубку. Исключительно из любопытства мужчина это сделал. Звонил коллега по последней пиар-компании. «Ну куда ты пропал? — взволнованно кричал он. — Тебе такие сыплются предложения, а телефон молчит!» Оказалось, что стиль и методы работы Ильи Борисовича на ниве политического пиара приглянулись специалистам из стран бывшего СНГ. Естественно, это были те государства, где и главы регионов избирались нормальной демократической процедурой, и в парламент депутаты могли пройти не по одним лишь спискам своих партий. Мужчина хотел было послать звонившего по матушке, ведь он уже приготовился умереть, но, слава Богу, вспомнил, что **последнее — всего лишь игра с целью нахождения той деятельности, которая**

всегда будет его щедро кормить. Илья Борисович сообразил: если такое занятие, как политический пиар, не позволило ему сократить свои дни на земле, значит, это и есть ниша его жизнеобеспечения. Он принял предложение и не пожалел. Сейчас эта профессия, как и ранее, его щедро кормит, но только за границами нашего государства.

Конечно, этот метод определения своего пути в бизнесе слишком жесток. Не у всех хватит смелости к нему прибегнуть. Существует и другой, более гуманный способ.

Суть этого второго способа состоит в следующем. *Надо проанализировать свою молодость. Начать анализ следует примерно с десятилетнего возраста, закончить шестнадцатилетием. Цель анализа — установить, в чем именно вы заведомо опережали своих сверстников. Кто-то, например, будучи маленькой девочкой, красивее всех завязывал себе и подружкам бантики, кто-то всегда опережал одноклассников в устном счете на уроках арифметики, кому-то сызмальства удавалось зарабатывать солидные для подростка деньги, приторговывая мелкими вещами — модными очками, зажигалками и т. д., а у кого-то в раннем возрасте обозначился дар убеждения — мог кого угодно убедить в чем угодно и повести за собой и т. д. Пока человек молод, природа особо явственно подсказывает тот вид деятельности, который компенсирует ему в существующей жизни лишения, имевшие место в его предыдущем воплощении. С годами невнимательное отношение к своим талантам или жизненные обстоятельства заставляют нас забывать об этой подсказке, сделанной нам в юные годы, мы устремляемся по иному пути и чаще всего не добиваемся успеха. Поэтому если кто-то не нашел свой путь в бизнесе, рекомендую мысленно вернуться в свое детство, отрочество и раннюю юность. Если вы и впрямь краше всех заплетали косички, вас обязательно ждет успех в бизне-*

се, связанном с поддержанием красоты человека. Если ребенком вы были сильны в математике — вам лучше не торговать самому, а тщательно учитывать движение денег и товара. А вот тем, кто ребенком удачно приторговывал всякой всячиной, есть смысл сосредоточиться именно на деятельности, связанной с продажей, — ему лучше стремиться стать масштабным дилером. Человек, обладающий с ранних лет способностью к убеждению, наоборот, не должен стараться разбогатеть, самостоятельно продавая товар, его удел — вовлечение людей в бизнес или работа с созданной им командой.

В моей практике был довольно поучительный случай. Ко мне за помощью обратился мужчина, который накануне потерпел крах в коммерческой деятельности — бестоварной маркетинговой сети. Он положил передо мной на стол рекламные проспекты четырех маркетинговых компаний. В их числе были и страховая компания, и бестоварная сеть, и фирма, занимающаяся продажей очистителей воздуха. Мне удалось довольно легко определить направление деятельности человека, которое принесет ему финансовое процветание. Основываясь на разработанных методиках, я, не задумываясь, указал сидящему напротив меня мужчине на рекламный проспект той сети, которая, по моему мнению, принесет ему деньги. Указал, а потом сам чуть не схватился за голову: это была сеть, продвигающая на рынок исключительно женскую косметику. Но реакция мужчины удивила меня еще больше: он счастливо улыбался во весь рот. Оказалось, что он уже занимался подобной деятельностью, и весьма успешно. Но друзья и знакомые отсоветовали продолжать, сказав: для мужика это несолидно. «А я чувствовал, — бил себя в грудь клиент, — именно женская красота приносит мне деньги. Так что сейчас я рад, что вы рекомендуете мне вернуться к это-

му, когда-то очень успешному для меня виду бизнеса». Мы разговорились, и мужчина признался, что, будучи ребенком, всегда советовал старшей сестре, во что одеться, какого цвета тени или помаду использовать. И сестра всегда в точности следовала его советам, так как, по ее мнению, младший братишка смыслил в этом лучше и ее самой, и окружавших подруг.

А вот еще пример. У меня есть клиент — профессор математики. Эта женщина заведует кафедрой в учебном институте. Не секрет, что сегодня и зачет, и экзамен студент может купить за деньги, и многие покупают. Но такие деньги каким-то странным образом никогда не доходили до заведующей кафедрой. Все приличные заработки приходят к этой ученой женщине... исключительно через стрижку собак. Дело в том, что у моей клиентки в детстве был пудель. Будучи девицей, она виртуозно стригла свою собаку. Так стригла, что все вокруг только диву давались. Потом пудель умер, и занятие было забыто. Прошли годы, была освоена престижная профессия, но всегда, когда не хватало денег, кто-то да обращался к этой даме с просьбой постричь собаку, предлагая за эту услугу весьма солидные деньги.

Но не всегда во взрослые годы так просто определить, чем надо заниматься, чтобы безбедно жить. Иногда надо как следует поработать головой, чтобы найти в зрелости применение тому таланту, который обозначил себя в ранней молодости. Вот пример.

Однажды ко мне обратился отставной военный по имени Петр. Петр менял одну за другой сетевые компании в надежде найти ту, в которой ему повезет — пойдут продажи, начнет создаваться структура, но, увы, пока подобных подарков судьба ему не делала.

Я посоветовал горе-бизнесмену мысленно перенестись в возраст 10–16 лет и воскресить в памяти, в каком

именно занятия он заведомо опережал своих сверстников. Посетитель напряг память, а потом с уверенностью сказал: «Я лучше всех в классе бегал стометровку, даже лучше тех ребят, кто занимался в спортивных секциях и имел разряд». Далее он задал вопрос скорее уже самому себе: «Так что, мне сейчас, в сорок семь лет, стометровку бегать? Я смогу. Но кто мне будет за это платить?» «Не надо воспринимать ответ, найденный в талантах детства, столь буквально, — предостерег я. — Тот факт, что в ранней молодости вы превосходили своих ровесников в одной из спортивных областей, должен навести вас на мысль, что деятельность, которая заведомо принесет вам деньги, также нужно искать в околоспортивной среде». «А ведь вы правы! — вдруг воскликнул Петр. — Знаете, где я имел самые большие деньги за свою жизнь? Когда работал ночным сторожем на одном из московских стадионов. Это было сразу после увольнения из Вооруженных Сил. Нужно было кормить семью, и я устроился на первую же попавшуюся работу — сторожем на стадион. Дневная жизнь стадиона, кроме должностного оклада, сторожу денег не приносит, а вот ночная жизнь спортивного комплекса — это совсем другое дело. Многочисленные сауны, бассейны, тренажерные залы днем принадлежат спортсменам, а ночью в них устремляются “новые русские”, и не одни, а чаще всего с девицами. И каждый на входе на стадион что-то да кладет в карман тому, кто стоит на страже. Я, например, никогда ничего не просил — сами совали. Но так продолжалось недолго. Кто-то из друзей сказал: “Тебе не солидно работать сторожем. Ты же отставной офицер, у тебя академия за плечами. Ищи престижную работу”. И я стал искать и нашел: одну, другую, третью. Но ни одна из них и близко не давала мне тех денег, какие я имел на стадионе. Разочаровавшись в линейном бизне-

се, я ушел в сетевой. Но и там меня ждала участь не лучше. Но что же мне делать сейчас? Вернуться обратно сторожем на стадион? Этого сделать нельзя — вакансия занята». «Думайте», — единственное, что я мог посоветовать Петру.

И Петр придумал.

Спустя два месяца он зашел ко мне вновь и рассказал следующее: «Я проанализировал перечень продуктов, которыми торговали те сетевые компании, где я состоял. Из перечня я выделил лишь те позиции, которые можно было применять в околоспортивной среде. Как правило, это были кремы, гели и биологически активные добавки. Я набил ими сумку и отправился на тот стадион, где некогда работал ночным сторожем. Я знал там спортивных врачей и массажистов. Предложил им продукт. Они его охотно купили. Один раз, второй, третий. Причем, покупая, каждый раз произносили одну и ту же фразу: “На днях нам другие торговцы предлагали такой же товар. Мы не взяли, а у тебя почему-то берем. Самим удивительно!” Я подумал: “Может быть, товар покупают у меня потому, что мы были знакомы ранее?” Но, к моему удивлению, в других спортивных заведениях, где я оказывался впервые, незнакомые мне врачи и массажисты поступали так же и говорили то же. Продажи пошли. Тогда я решил использовать преимущество многоуровневого бизнеса перед одноуровневым. Я подумал: “Зачем я бегаю с товаром сам? Давай-ка я выстрою структуру из медицинских работников спортивных арен. Пусть они самостоятельно распространяют товар, самостоятельно расширяют и углубляют сеть, а я буду только иметь с этого свою прибыль”. План показался мне дерзким, ведь до этой поры мне никогда еще не удалось построить работающую структуру. А тут, к моему удивлению, удалось. В настоящий момент структура

растет, активно работает и приносит мне неплохие заработки. А я-то думал, что никогда не смогу себя найти на поприще предпринимательства».

Подведем итог:

ДЕНЬГИ ПРИХОДЯТ К КОНКРЕТНОМУ ЧЕЛОВЕКУ АБСОЛЮТНО КОНКРЕТНЫМ ПУТЕМ. ЧТОБЫ СТАТЬ УСПЕШНЫМ БИЗНЕСМЕНОМ, НАДО ЭТОТ ПУТЬ ДЛЯ СЕБЯ НАЙТИ.

Глава 6

ЗНАКОВЫЕ СОБЫТИЯ, ИЛИ ПОДСКАЗКИ СВЫШЕ

Существует еще одна возможность определить направление своих дальнейших шагов так, чтобы последние были идеально верны. Это касается как жизненного пути вообще, так и вида предпринимательской деятельности. Хочу заранее предупредить читателя, что описанный ниже метод может показаться, мягко скажем, необычным, и тем не менее считаю необходимым довести его до вашего сведения.

В жизни каждого человека порой имеют место случаи, которые обращают на себя внимание своей нелогичностью или, говоря точнее, абсурдностью.

Подобные ситуации заостряют на себе внимание и подолгу держатся в памяти, потому что не находят никакого объяснения. Их природу или смысл и впрямь нельзя постичь, если подходить к их разгадке с нормальной человеческой логикой. Но если вычленишь ключевые события и образы и для их расшифровки прибегнуть к генно-исторической символике, то все встает на свои места.

ВЫШЕОПИСАННОЕ АБСУРДНОЕ СОБЫТИЕ — ЗНАК СВЫШЕ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА, ЗНАК, КОТОРЫЙ ЧАЩЕ ВСЕГО УКАЗЫВАЕТ, В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ ЕМУ ДВИГАТЬСЯ ПО ЖИЗНИ ДАЛЬШЕ, ЗНАК, ПОСТУПАЮЩИЙ ТОГДА,

КОГДА ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ — КНИГИ, ОБЩЕСТВО, ЛИЧНЫЙ ОПЫТ — НЕ В СИЛАХ НИЧЕГО ПОДСКАЗАТЬ.

Помните, я писал о риэлторе, у которого стали удачно завершаться сделки лишь после того, как он начал коллекционировать пивные этикетки? Я спросил этого человека, не предшествовало ли столь радикальному повороту его судьбы так называемое *знаковое событие*? Я объяснил мужчине, по каким признакам это событие можно вычленить из многообразия других происшествий, которые имеют место на протяжении человеческой жизни. **Оно должно обладать элементами мистицизма или абсурда.** Риэлтор задумался, а потом сказал: «Да, такое событие в моей жизни имело место».

«Я ехал в электричке, — вспоминал он. — Поздно, электричка пуста, в вагоне я был один. Это было самое начало моей предпринимательской деятельности. Я сидел и мучительно размышлял о том, что мне надо сделать для того, чтобы мои коммерческие дела имели успешное завершение. По составу поезда из вагона в вагон шел человек, типичный образец мужчины из тех, кто живет за городом и кого можно встретить в электричке в столь поздний час, — небрежно одетый, небритый, слегка выпивший. Мужчина прошел сквозь вагон, остановился в тамбуре и закурил. Это был последний перегон перед станцией, на которой мне нужно было выходить. Когда поезд стал тормозить, я взял сумку, вышел в тот тамбур, где курил мужчина, и где-то с минуту мы стояли молча, пока поезд подходил к платформе. Вот двери открылись, одним шагом я оказался на платформе, и в этот момент попутчик слегка дернул меня за рукав, чтобы обратить на себя внимание. Я обернулся, и он произнес: *“Тебе надо вскарабкаться на пирамиду и приклеить к ее вершине этикетку”*. Двери закрылись, и поезд ушел во

мрак ночи. “Какая чушь! — подумал я. — Пьяный бред”. Я был не в силах разобраться, кто этот дающий советы незнакомец, при чем здесь пирамиды, зачем мне на них вскарабкиваться, а уж тем более зачем приклеивать к их вершинам какие-то этикетки. Я и по сей день пребываю в неведении, что означает это происшествие, и в то же время не способен его забыть: уж слишком все, имевшее со мной место, **мистично и абсурдно**».

«Вы легко могли бы расшифровать смысл имевшего место знакового события, если бы обратились за помощью к **генно-исторической символике***. *Поезд, железная дорога — это успешное завершение коммерческих дел, а совет, данный вам случайным попутчиком, — вскарабкиваться на пирамиду — означает путешествия. Этикетки на вершине пирамиды — это путешествие с целью их приобретения.* Если свести все вместе, то получим, что поступивший вам ЗНАК расшифровывается так. *Для того чтобы коммерческие сделки завершались удачно, надо стремиться путешествовать с целью приобретения этикеток.* То, что этикетки должны быть от пива, вы догадались сами».

Риэлтор в сердцах чуть не выругался. «Ах, если бы я смог расшифровать этот знак сразу! А то ведь прошло еще целых два года лишений и неудач, прежде чем я методом проб и ошибок пришел к тому же».

Знаковые события, как правило, имеют место в поворотные моменты жизни человека. Часто какая-то несурезица вдруг врывается в жизнь в юности, например при выборе профессии.

Виталий с детства мечтал быть испытателем гоночных автомобилей. Окончил школу. Накануне того, как

* К сожалению, объем настоящего издания не позволяет подробно рассказать о происхождении генно-исторических символов и привести их полный толкователь.

сделать решительный шаг в сторону своего выбора, он неожиданно столкнулся со следующим обстоятельством. Отправившись вместе с родителями в выходные на экскурсию в один из старинных русских городов, они всей семьей забрели там на кладбище, где был похоронен какой-то известный писатель прошлого. Юноша вдруг наткнулся на могилу своего полного тезки: покойного тоже звали Виталий, и фамилии совпадали, а главное, с могильного памятника на будущего испытателя смотрело точно такое же лицо с курносым носом и сильно оттопыренными ушами. На памятнике было написано, что *юноша трагически ушел из жизни в результате автокатастрофы*. Мой знакомый не удержался и показал эту могилу родителям. У всех троих от увиденного волосы встали дыбом, и родители строго-настрого запретили своему сыну идти по выбранному пути, то есть связывать профессию с испытанием новой автомобильной техники. Но парень оказался, во-первых, не робкого десятка, а во-вторых, очень настойчивым и родительским запретом пренебрег. Он и впрямь спустя определенное количество лет стал испытывать на полигонах новую автомобильную технику — работа рискованная, порой требующая от пилота элементарного везения. И это везение всегда было на стороне моего знакомого. Когда он рассказал мне историю с могилой своего двойника, прошло уже более пятнадцати лет, как он работал по специальности, выбранной в юности. Услышав эту историю, я обмер — *знаковое событие* (а это было именно оно) не сулило рассказчику ничего хорошего. Однако то, как складывалась биография испытателя, свидетельствовало скорее об обратном. Тогда я спросил этого человека: может быть, он упустил в своем рассказе какую-нибудь деталь, которая имела место в действительности? Испытатель подтвердил мою догадку, сказав, что

в тот момент, когда он показывал могилу своего двойника родителям, туда пришли два милиционера. *Стражи порядка расположились на лавочке за оградой, достали четвертушку водки, какую-то еду и стали поминать юношу.* Эта деталь, опущенная в первоначальном рассказе, кардинально меняла всю трактовку «знакового события». Согласно генно-исторической символике такое явление, как *стражи порядка, совершающие трапезу, условно говоря, на твоей могиле,* означает, что *выбранный тобой жизненный путь является единственно верным и принесет тебе удачу и почести.* И в самом деле, мой знакомый уже был отмечен специальной наградой за профессиональные достижения. Профессию он менять по-прежнему не хотел.

Понятно, что не всегда подсказка, сделанная человеку свыше, бывает им услышана. Так, одна женщина, уже будучи в годах, попросила меня объяснить, почему ее усилия на карьерном поприще (защита диссертации и прочее) всегда давали минимальный результат — всю жизнь она билась как рыба об лед, а в материальном плане достигла совсем немногого. Этот вопрос был задан на консультации. Я продиагностировал фотографию женщины и вынес вердикт: для достижения успеха и приобретения жизненных благ ей следовало не столько налегать на науку, сколько иметь успех у мужчин. Посетительница утвердительно кивнула головой. «Я всегда чувствовала, что создана для любви, а не для науки, — подтвердила она. — Но понимаете, меня так воспитали в семье, что я не могла себе позволить менять мужчин как перчатки и с их помощью двигаться по карьерной лестнице, хотя в душе всегда хотела делать именно это. Увы, никто не подсказал мне правильного пути».

Я задал женщине вопрос: а не было ли в ее жизни в период выбора профессии какого-нибудь необъяснимо-

го события? Собеседница напрягла память и сказала: «Было. Осенью, когда я перешла в десятый класс, к нам в окно залетела пестрая бабочка. Мы пытались ее выгнать на улицу, но она никак не хотела улетать: выбросим в форточку, а она обратно летит. Тогда мы оборудовали ей в банке домик. В результате она стала практически ручной: я или кто-то из домашних без труда брали ее в руки, даже в гости ходили с ней. Непонятно, чем бабочка питалась, мы думали, что она зимой заснет либо умрет, но она пролетала по комнате всю зиму, а заснула лишь с наступлением весны. «А что происходило с вами в этот период?» — перебил я рассказчицу. «Все это время во мне жило сомнение: учиться, чтобы поступить в серьезный вуз, или принять предложение одного уже солидного человека тоже из научного мира выйти за него замуж сразу же по окончании школы, — ответила женщина и тяжело вздохнула. — Я выбрала первое». «И напрасно! — воскликнул я. — *Бабочка, да к тому же пестрая, проведшая зиму у вас в семье в период выбора вами жизненного пути, — это генно-исторический символ*, подсказывавший вам, что *успех в делах придет через любовь*». Женщина в ответ только беспомощно развела руками.

Знаковое событие часто имеет место в переломные моменты жизни.

Так, Анна Петровна была уверена, что родилась под знаком Козерога. Ее дату рождения, 19 января, все гороскопы и впрямь относят к Козерогу. Астрологам женщина доверяла, поэтому и мужа выбрала согласно их рекомендациям (супруг был Скорпионом), и род деятельности (работала в городской администрации). Надо сказать, что жизнь складывалась: и семья была дружная, и на государственной службе продвижение по карьерной лестнице имело место. Но на рубеже тридцати восьми лет в одночасье все стало меняться. В семье любовь

сменилась взаимной ненавистью, на работе опытную чиновницу вдруг перевели на самый бесперспективный участок. Да и сама Анна Петровна, по ее словам, стала вдруг ощущать в себе какие-то доселе неведомые ей порывы души. В личной жизни ей вдруг захотелось многочисленных бурных романов без всякой ответственности как перед своей семьей, так и перед теми, кто пал к ее ногам. Что касается работы, то чиновница вдруг стала подумывать о том, а не оставить ли ей престижную службу и не заняться ли распространением весьма сомнительных услуг типа исполнения любого желания человека за одну треть его рыночной стоимости. (В основании этой социальной программы, конечно же, лежала финансовая пирамида.) Анна Петровна всеми силами удерживала себя от того, чтобы поддаться этим новым порывам, но ситуация вокруг стремительно усугублялась. Муж стал открыто бравировать тем, что встречается с другими женщинами, каждый вечер он в деталях описывал подробности этих встреч, после чего у Анны Петровны начинался сердечный приступ. На работе опытнейшую сотрудницу поставили в известность о грядущем увольнении в связи с сокращением штатов. Надо сказать, что Анна Петровна была волевая дама. Она как могла сопротивлялась ударам судьбы, пыталась заново выстроить отношения в семье, отношения на работе. Но сколько она ни старалась, результат был обратный. Отчаявшаяся женщина попросила меня попытаться разобраться, в чем дело.

Признаюсь, мне не составило особого труда отыскать причину зловключений моей клиентки. Дело в том, что дата ее рождения относится к категории «пограничных», то есть находящихся на границе двух зодиакальных знаков — Козерога и Водолея. У таких людей чаще всего первая половина жизни протекает как у предста-

вителя знака Козерога, а вот лет в тридцать пять — сорок «пограничники» переходят в знак Водолея со всеми вытекающими последствиями: меняется тип мужчины, отношения с которым гармоничны, меняется стиль социальной деятельности. Так и Анна Петровна, некогда удачно вступив в брак со Скорпионом, с переходом из Козерога в Водолея обрела в лице бывшего любящего супруга злейшего врага. (Скорпион и Водолей — взаимоуничтожающие знаки.) Что касается социальной деятельности, то в ней Козерог является знаком созидующим, а Водолей — разрушающим. Каждому из них везет только на своем поприще. Душевные посылы правильно подсказывали женщине новый для нее стиль жизни: на личном фронте многочисленные романы (Водолей — знак измены), в социальной деятельности — предоставление услуг сомнительного характера, так как Водолей — знак разрушения. В таких случаях лучше не препятствовать естественному ходу развития собственной жизни, а по возможности способствовать ему. Это я и объяснил Анне Петровне.

«Эх, как жаль, что никто не подсказал мне этого раньше! — посетовала женщина. — Я бы не потратила столько нервов, не пролила бы столько слез». «А может быть, подсказка все-таки была?» — высказал сомнение я. «А в чем она могла выражаться?» — заинтересовалась женщина. Я рассказал ей про «знаковые события», описал, как они выглядят. «Послушайте, — оживилась Анна Петровна, — одно такое событие было, и причем где-то за полгода до того, как на меня стали валиться все эти несчастья. Я вдруг получила известие о том, что моя дальняя родственница умерла и оставила мне что-то в наследство. Я была этим крайне удивлена, так как мы с ней почти не общались, но о том, что мне что-то причитается после ее смерти, сообщила дочь умершей. Я взяла

билет на поезд и поехала в маленький городок на юге России за наследством. Дочь умершей показалась мне как бы не совсем в себе. Она встретила меня на вокзале, извинилась, что не может пригласить в дом, и протянула какую-то небольшую шкатулку, сказав при этом, что ее мать завещала мне одну из своих драгоценностей — брошь с камнями, но что главное — это не брошь, а то, что находится рядом с нею. Когда она ушла, я с любопытством открыла шкатулку и обмерла: вокруг массивной золотой броши ползали многочисленные насекомые — какие-то жучки с длинными носиками. Я их так и обозвала долгоносиками. У меня почему-то не поднялась рука их вытряхнуть. Я закрыла шкатулку, взяла обратный билет и поехала домой. По дороге я больше всего боялась, что эти “долгоносики” расползутся по всему купе и мне будет нагоняй от пассажиров и проводницы. Но ни один из них почему-то так и не вылез. Вернувшись, я сразу отвезла шкатулку на дачу, спрятала в сарае и не открывала до сей поры. Странное событие, правда?» «Это событие и есть подсказка свыше, — констатировал я. — Генно-историческая подоплека основных его символов говорит о том, что вам, Анна Петровна, *следует искать легкомыслия в любви, а в коммерческой деятельности посвятить себя делу, последствия которого скорее усложнят людям жизнь, нежели облегчат ее*. «Все как я чувствовала!» — горько вздохнула женщина.

«Знаковые события» могут вклиниваться в жизнь бизнесмена накануне глобальных социальных перемен в жизни всего общества. Таким образом они указывают предприимчивому человеку его стезю в изменившихся обстоятельствах. Мне самому довелось столкнуться зимой... с прыгающей по снегу жабой.

Мы готовились справлять Новый год на даче у моего приятеля. Основная компания должна была подтя-

нуться 31-го вечером, мы же, четыре парня, приехали на сутки раньше и, естественно, начали отмечать грядущий праздник. Наутро трое из нас не могли пошевелить ни рукой, ни ногой. Я же чувствовал себя как заново родившимся. Порадовавшись своей устойчивости к горячительным напиткам, я вызвался принести из колодца воды, чтобы облегчить участь остальных. Колодец находился метрах в трехстах от дачи. Я набрал воды и пошел было назад, как вдруг мое внимание на снегу привлек темно-коричневый предмет величиной с половину ладони. Я сначала принял его за увядший лист. Но этот лист короткими скачками приближался ко мне, оставляя следы. Я присмотрелся и понял, что это — жаба. Но откуда она могла взяться зимой? Я вспомнил вчерашний кутеж и испугался: а вдруг это не живая жаба, а моя галлюцинация? Последнее означало бы, что у меня белая горячка. Меня охватил ужас: мне только тридцать три года, а я буду госпитализирован, изолирован от общества и т. д. Все мое существо отчаянно боролось с такой перспективой. Я попытался уйти от жабы, сделал несколько шагов вправо — пресмыкающееся повернуло вправо, я развернулся и пошел влево — жаба за мной. Нет, это точно белая горячка! Мои друзья всего лишь мучаются с похмелья, а у меня страшный итог. Я вспомнил, как однажды зашел в психиатрическую больницу к своему другу, который подрабатывал там санитаром. Друг работал именно в том отделении, где лечили от белой горячки, вернее, пытались лечить. Приятель показал мне одного пациента — молодого парня, который одним махом выпил несколько бутылок водки. Его не могли вернуть в сознание более полугода. Волосы зашевелились у меня на голове от такой перспективы.

И вдруг я сообразил показать эту тварь еще кому-нибудь. Ведь если еще хоть один человек опознает в ней

жабу, значит, это и впрямь жаба, а не продукт моего галлюцинирования. Я вылил воду из ведра, зачерпнул им снег вместе с жабой и понес на дачу. Туда уже стали съезжаться гости. Чтобы они не догадались о моем внезапно начавшемся заболевании, я быстро прошел в глубь участка, спрятался за сараем, дождался, когда хозяин дачи выйдет на крыльцо, и позвал его. Он подошел. «Загляни в ведро, — попросил я. — Что ты там видишь?» Мой приятель заглянул и чуть не упал в обморок. «Это белая горячка!» — в ужасе воскликнул он. «Нет, — радостно успокоил его я и еще раз спросил: — Что ты там видишь?» «Жабу», — ответил друг. «И я тоже вижу в ведре жабу, — я обнял друга за плечи. — Если мы оба видим одно и то же, значит, это не галлюцинация, а настоящая жаба. А следовательно, мы здоровы». Отнесли пресмыкающееся в теплый дом, а сами пошли искать, откуда бы она могла взяться. Мы быстро нашли свежеразрытую траншею. Видимо, экскаватор и разбудил погрузившуюся в зимнюю спячку жабу. Все встало на свои места. Жаба встретила с нами Новый год, а уезжая, мы снова поместили ее в грунт — спать до весны.

Естественно, что такое событие забыть нельзя. Когда я стал заниматься генно-историческими символами, то в первую очередь попытался расшифровать, что могло означать это приключение с жабой не когда-нибудь, а зимой. Если подходить к его трактовке как к вещему сну, то увиденное означало: «Не стоит предаваться пустым утехам, которые повредят душевному и физическому здоровью». Такая трактовка информации не несла. Да и событие имело место не во сне, а в реальности. Тогда я прибегнул к расшифровке посредством генно-исторических символов. Здесь все произошедшее означало, что *коммерческий успех должен прийти ко мне в результате работы с такой темой, как любовь и измена*. Я стал

сопоставлять. Это был новогодний праздник — встречали 1991 год. В 1990 году я успешно занимался бизнесом, связанным с метрологией. Но с развалом СССР в декабре 1991 года этот бизнес разом пришел в упадок. **«Знаковое событие» предупреждало, чем мне следует начинать заниматься в ближайшее время.** Слава Богу, я об этом догадался и сам: активно вел психологические консультации преимущественно для тех, кого постиг крах в любви, в том числе и вследствие измены возлюбленного. После развала СССР я выпустил серию книг на эту тему, как-то: «Карма любви», «Кто твой суженый?», «Как вернуть любимого» и др. Таким образом, подсказка выше оказалась не в бровь, а в глаз.

«Знаковое событие» может служить предупреждением человеку накануне какого-либо ответственного шага.

Так, психолог Константин Карпов рассказал мне такую историю. Он собирался улучшить свои жилищные условия. Один хороший знакомый обещал помочь. Для этого Константину следовало передать ему значительную сумму денег. Деньги у психолога были, но прямо накануне их передачи Константину вдруг пришлось проходить мимо сельского кладбища. Увиденная на кладбище картина его поразила: строго на могилах стояли... кровати. Кровати были одинаковые — старые, железные, с провисшей сеткой. Откуда они там взялись, психолог понять не мог, да это его и не интересовало. Константин также работал с генно-исторической символикой. Он тут же понял, что увиденное — знак. Расшифровал его: *близкого друга вскоре должна постигнуть беда, а то и смерть.* Мужчина почему-то сразу подумал о приятеле, которому должен был передать деньги, и на всякий случай отсрочил этот шаг. И впрямь, не прошло и двух дней, как этот человек попал в серьезную автостафстрофу, был доставлен в больницу в бессознательном

состоянии. Окажись у него в этот момент деньги Константина, они бы, скорее всего, бесследно исчезли. Впоследствии психолог узнал, что от старых кроватей избавился местный профилакторий, а сельские мальчишки захотели пошалить и отнесли их на кладбище.

НУЖНО С БОЛЬШИМ ВНИМАНИЕМ ОТНОСИТЬСЯ КО ВСЕМУ НЕПОНЯТНОМУ И НЕОБЪЯСНИМОМУ, ЧТО ИМЕЕТ (ИЛИ ИМЕЛО) МЕСТО В ВАШЕЙ ЖИЗНИ. ЧАЩЕ ВСЕГО НЕСУРАЗНОЕ СОБЫТИЕ — ЗНАК СВЫШЕ. НАДО ПОПЫТАТЬСЯ ПОНЯТЬ СМЫСЛ ЗНАКА И СОПОСТАВИТЬ, В ПРАВИЛЬНОМ ЛИ НАПРАВЛЕНИИ ВЫ СЕЙЧАС ДЕЙСТВУЕТЕ. ЕСЛИ НЕТ, ТО ВСЕГДА СУЩЕСТВУЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЧТО-ТО ИСПРАВИТЬ.

Глава 7

КАК РАЗВИВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС

Сколько бы ни был успешен бизнес, но приходит пора либо его менять, либо развивать, либо модифицировать.

Причин на то много: психологическая усталость предпринимателя от однообразия дел, требования рынка (избыток аналогичных предприятий), да мало ли что может сподвигнуть бизнесмена взяться за новое дело! Для того чтобы успешно войти в новый бизнес или умело модернизировать старый, надо знать некоторые законы. О них мы и поведем речь в этой главе.

Ко мне на прием пришла молодая женщина. Она только что защитила кандидатскую диссертацию по экономике и просила дать ей ответ на такой вопрос: будет ли прибыльным тот бизнес, который она планирует начать? Обычно для получения ответа я сенсорным способом изучаю как фотографию вопрошающего, так и его записку, содержащую краткое описание бизнеса. Но когда я услышал, какой именно бизнес хочет начать посетительница, я, не прибегая к сенсорной диагностике, сразу сказал, что он либо не получится вовсе, либо будет приносить крохотные деньги. А теперь — почему я был в этом уверен.

Дело в том, что Лена (так звали посетительницу) только что защитила кандидатскую диссертацию по экономике и теперь планировала открыть собственное предприятие — кафе. «Хочу на практике применить все

те знания, которые столько лет получала в стенах учебного заведения», — объяснила свое намерение новоиспеченный кандидат экономических наук. Казалось бы, ну что катастрофического скрывается в намерении открыть точку питания, да тем более обладая такими фундаментальными знаниями в области экономики? Но существует закон бизнеса, который нарушался при принятии такого решения.

Этот закон формулируется так:

ПРИ ПЕРЕХОДЕ ОТ ОДНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К ДРУГОМУ УСПЕХ БУДЕТ СОПУТСТВОВАТЬ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НОВОГО ДЕЛА ВЫШЕ, ЧЕМ ДЕЛА ПРЕДЫДУЩЕГО.

Что такое интеллектуальная составляющая бизнеса? Это в первую очередь работа с мыслями, надеждами, иллюзиями людей, возможность зарабатывать деньги на манипуляции человеческой психикой. Но такая манипуляция требует в первую очередь работы человеческого интеллекта. Так вот, на протяжении всей жизни человека при смене деятельности ему будет везти там, где интеллектуальная составляющая будет выше, нежели в существующем бизнесе, и наоборот — снижение интеллектуальной составляющей вновь открываемого дела будет означать снижение прибылей.

На практике этот экономический закон выглядит так. Человек обеспечивает себя, например, выращиванием огурцов. Эта деятельность не содержит интеллектуальной составляющей, связанной с манипуляцией психикой людей. (Мы считаем, что огурцы овощевод выращивает один, не привлекая наемных рабочих.) В каком случае при смене вида деятельности доходы нашего труженика заметно возрастут? А в том случае, если он увеличит интеллектуальную составляющую своего труда именно в

сторону управления людьми. Например, он станет торговцем теми же огурцами. Тогда при приобретении этого сельхозпродукта у производителей его задача будет заключаться в том, чтобы снизить закупочную цену, умело работав с психикой труженика села, например объяснив ему, что он растит свои овощи в такой глуши, где и дорого нет, и никто сюда больше не заедет, пожалеет машину, и пусть скажет спасибо, что ему за огурцы предлагают хотя бы эти скромные деньги. Сбив таким образом закупочную цену, торговец доставляет огурцы на рынок и там вовсе не продает их за бесценок, а, наоборот, стремится продать втридорога, максимально увеличив их стоимость, объясняя покупателям, что продукт выращен в таком экологически чистом месте, где не только промышленности нет, но даже машины не ходят.

Таким образом, манипулируя мыслями людей при покупке продукта и при его продаже, бывший производитель получит прибыль за счет снижения закупочной цены и повышения продажной, а не за счет физических усилий, связанных с производством продукта.

Если такой человек захочет вновь увеличить свои доходы, то должен будет придумать себе деятельность, интеллектуальная составляющая которой будет еще больше, при этом управление психикой людей принесет более легкий и высокий доход. Нанять закупщиков продукта и его продавцов и в дальнейшем, повышая им нормы выработки, минимализировать заработную плату. Последнего можно добиться исключительно манипуляцией сознанием наемных рабочих.

Следующим этапом развития дела может стать, например, ресторанный бизнес. И в самом деле, придя в ресторан, посетитель платит и за интерьер, и за обслуживание, и за музыку, и за разбитую посуду. Интеллектуальная составляющая труда владельца ресторана — это

необычная или, наоборот, востребованная кухня, умелое оформление интерьера, а главное, формирование круга постоянных посетителей своего заведения, умение угодить их вкусам и очаровать новыми предложениями и т. д. В ресторане деньги оставляют не за еду, а за приятно проведенный вечер.

Хрестоматийный пример того, как можно виртуозно управлять людьми, а главное, содержимым их кошельков посредством манипуляций умом и сердцем, еще жив в памяти у россиян. Это, конечно же, Сергей Пантелеевич Мавроди и его детище — компания «МММ». Давайте мысленно вернемся в начало 1990-х годов и вспомним, как осуществлялись эти манипуляции.

После горбачевских указов и ельцинских реформ в России стало разрешено делать деньги (раньше за это сажали в тюрьму или расстреливали). Это во-первых, а во-вторых, за деньги стало можно приобрести практически все. Это было очевидно для каждого. Проблема большинства россиян сводилась к тому, откуда деньги взять.

На многочисленных государственных предприятиях зарплат не платили, а вести бизнес умели немногие. И вот тут Сергей Пантелеевич умело обратился к сознанию граждан: он продавал акции своей компании по одной цене, а затем скупал их же по более высокой. Такая простая арифметика действовала на ум безупречно: для того чтобы больше получить завтра на продаже «мавродиевок», надо их больше купить сегодня. Люди несли в офисы «МММ» свои последние сбережения, уцелевшие после гиперинфляции, и те крохи, которые им удавалось заработать. Но в сердца стало закрадываться подозрение: а не существует ли обмана в этом мероприятии, столь привлекательном с экономической стороны? Действительно, за счет чего компания «МММ» имеет

такие прибыли, что способна в считанные дни увеличить выплаты по своим акциям? Уж не финансовая ли это пирамида? А если пирамида, значит, наступит такой день, когда за купленные на все имеющиеся средства «мавродиевки» не дадут и гроша. Но Сергей Пантелеевич легко успокоил возникшую было душевную смуту. Обратите внимание, каким точным ходом он это сделал.

В телеинтервью, которое транслировалось на центральном канале, на вопрос, откуда у «МММ» сверхприбыли, он ответил, что даже в годы невзгод и лишений в России есть отдельные предприятия, которые работают с небывалой рентабельностью. Именно в эти предприятия он направляет деньги, принесенные ему покупателями акций, именно благодаря усилиям талантливых сотрудников этих никому не известных фирм акции «МММ» быстро и неуклонно растут в цене. У большинства недоверчивых граждан камень упал с души. Уж больно все сказанное напоминало им сказку о Левше, которую в детстве читал каждый. Возникшее было недоверие разом сменилось гордостью за соотечественников: умельцы, которые не то что сверхприбыли обеспечивают, а и блоху английскую подкуют, на Руси всегда были, есть и будут! А значит, черный день, когда все офисы «МММ» закроются разом, не наступит никогда.

Но самые недоверчивые задали Сергею Пантелеевичу вопрос: «А что это за сверхрентабельные предприятия? Какие у них названия? Где находятся? Почему мы о таких ничего не знаем?» Но глава «МММ» успокоил и самые беспокойные сердца. «Вы ничего не знаете об этих чудо-предприятиях, потому что они — мое открытие, мое ноу-хау. Это я и мои сотрудники их обнаружили, вложили в них деньги, и они заработали со сверхприбылью. В ваших же интересах, господа вкладчики, чтобы я не разглашал ни названий этих предприя-

тий, ни их адресов. Согласитесь: справедливо, что прибыль от неумной деятельности наших “Левшей” получат только те, кто является владельцем акций компании “МММ”, те, кто поверил мне и моему начинанию. А если названия этих “чудо-производств” предать огласке, туда придут другие люди уже со своими деньгами, вложат их, а вы, владельцы “мавродиевок”, лишитесь прибылей по купленным акциям».

Возразить было нечего — хозяин «МММ» заботится исключительно об интересах своих вкладчиков. И люди понесли свои деньги в офисы компании с новой силой, приближая тот день, когда все вкладчики останутся у разбитого корыта.

Если бы деятельность компании «МММ» не была признана противозаконной, то работу ее руководства и лично Сергея Пантелеевича Мавроди следовало бы внести в учебники по бизнесу, в те их разделы, которые посвящены управлению людьми, через воздействие на их разум и чувства.

Читателю, конечно, не следует становиться на путь мошенничества или вести противозаконную деятельность. Умение понимать, что движет людьми в конкретной стране в конкретный исторический момент, может и должно быть использовано для эффективной организации работы своего коммерческого предприятия, которое, во-первых, использует труд наемных рабочих, а во-вторых, предлагает свои товары или услуги среди широких масс людей.

Одним словом —

ДОСТОЙНЫЕ ДЕНЬГИ ЗАРАБАТЫВАЮТСЯ УМОМ И НИКОГДА — МУСКУЛАМИ*.

* Исключения из этого правила составляют только спортсмены, и то высокопрофессиональные.

А теперь вернемся к сидящей передо мной женщине и рассмотрим ситуацию, возникшую конкретно с ней. Лена, до того как получила кандидатскую степень, работала и бухгалтером, и преподавателем в вузе. Бухгалтерские проводки, уход от налогов, умение найти общий язык с инспекторами, процесс преподавания экономики студентам, который требует умения управлять студентами, — все это определяет высокую интеллектуальную составляющую той деятельности, которой до сих пор кормилась Лена.

В предполагаемой деятельности кафе интеллектуально-управленческая составляющая меньше.

Существует еще один закон успешной смены бизнеса — УХОД ОТ ПРЕДМЕТА.

ЧЕМ МЕНЬШЕ ОСЯЗАЕМОГО ПРЕДМЕТА, ТЕМ БИЗНЕС МЕНЕЕ УЯЗВИМ.

В бизнесе бухгалтера и преподавателя нет осязаемого предмета — это обработка информации и торговля ею. А вот в кафе осязаемых предметов более чем достаточно. Это еда, помещение, оборудование. В силу их наличия ресторанный бизнес более уязвим, чем бухгалтерский или преподавательский. Доходы от ресторанного бизнеса труднее сохранить в неприкосновенности. Само здание можно поджечь, оборудование испортить, то и другое может быть арестовано властями в случае возникших трений. Надо платить мзду представителям санэпидстанции, пожарным инспекторам, да и милицию подкармливать тоже не лишнее. Таких проблем, слава Богу, нет ни у бухгалтера, ни у преподавателя. Поэтому переход от беспредметного бизнеса к предметному удаче не приносит.

Вот где надо искать ответ, почему советская интеллигенция после развала СССР не обрела в новых эко-

номических условиях достойной жизни: преподаватели, конструкторы, артисты пошли искать заработка в торговлю и в производство, снизили интеллектуальную составляющую, а затем раздали заработанное рэкетирам как из криминальных структур, так и из государственных. Те, кто пошел в банк, на биржу, в игорный бизнес, кто создавал финансовые пирамиды — увеличивал интеллектуальную составляющую своего труда и избавлялся от предмета, то есть защищал свои прибыли, в накладе не остались.

У всех живо в памяти происшествие, имевшее место с солистом группы «Земляне». В 1990-х годах группа прекратила свое существование. Один солист решил обеспечить себя и свою семью в новых экономических условиях другим бизнесом — открыл кафе в зоне отдыха под Москвой. Но вскоре бизнес пришлось закрыть: группа пьяных гастарбайтеров ворвалась в кафе после его закрытия и жестоко избивала его владельца по ничтожному поводу: не обслужил после закрытия заведения. Мужчина был госпитализирован с тяжелыми травмами. Безусловно, это происшествие — знак, что человек занялся не своим делом. В эстрадном бизнесе интеллектуальная составляющая больше, чем в ресторанном. Техника воздействия на сердца и мысли людей у композитора и певца куда более изощренная, нежели у владельца точки общепита. И количество осязаемых предметов в эстрадном бизнесе меньше, чем в ресторанном. Слава Богу, что после этого досадного происшествия группа «Земляне» вскоре восстановилась и возобновила концертную деятельность.

А теперь давайте проанализируем, откуда, образно говоря, растут ноги у этого закона бизнеса.

Люди, приходящие ко мне на консультацию, часто задают один и тот же глобальный вопрос: *«В чем смысл*

жизни?» Ища ответ для каждого конкретного клиента, я невольно собрал статистические данные. Так вот, согласно им, человеческая жизнь обретает смысл, как правило, при достижении активного возраста — 17–19 лет. **Смысл жизни состоит в том, чтобы успешно справляться с детородными и социальными программами.** Например, надо обеспечить продолжение своего рода. Для этого следует завоевать симпатию у представителей противоположного пола всеми доступными тебе средствами. Это детородная программа. Когда эта программа выполнена, симпатия завоевана и в результате этого завоевания образовалось потомство, это потомство надо кормить и воспитывать, а для этого следует успешно продвигаться в социуме: восходить по карьерной лестнице, расширять свой бизнес и т. д. Это уже программы социальные. В их категорию входит еще и защита как своего гнезда, своего дела, так и более крупных образований — своей страны, своего народа. **Во имя успешного выполнения этих программ человек вполне осознанно может жертвовать своей жизнью. Жертва оправдана: человек, положивший свою существующую жизнь на алтарь победы — продления рода, защиты потомства, бизнеса, Родины, — в своем следующем воплощении приходит в подготовленные им же самим условия и, таким образом, проживает счастливую, успешную жизнь. (И может быть, не одну!)**

ВНЕШНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА В ЭТИХ СЛУЧАЯХ СКЛАДЫВАЮТСЯ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА ТАК, ЧТОБЫ СПОСОБСТВОВАТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИМ ТЕКУЩЕЙ ПРОГРАММЫ. Недаром существует убеждение: *«Если наше дело правое, то мы победим».*

Но при приближении к 46 годам все вышеизложенные программы уже выполнены: сердца представителей противоположного пола завоеваны, дети выращены и

выпущены из гнезда, дом, бизнес, Родина, как правило, сохранены в неприкосновенности. **И вот тогда смысл жизни человека меняется — им становится сама жизнь, то есть сам факт физического пребывания человека на Земле. Но для того чтобы прожить больше лишних дней, надо, во-первых, потреблять больше благ (питание, жилье, одежда, транспорт и т. п.), а во-вторых, надо меньше себя расходовать (то есть не изнурать трудом свою плоть). А самое главное, что теперь ВНЕШНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА БУДУТ ВСЯЧЕСКИ СПОСОБСТВОВАТЬ ИМЕННО ТАКОМУ УСТРЕМЛЕНИЮ — ПОЛУЧАТЬ БЛАГА ЖИЗНИ, НЕ РАСХОДУЯ СЕБЯ ФИЗИЧЕСКИ.** Поэтому обстоятельства всегда складываются нужным образом вокруг именно тех начинаний человека, цель которых — управлять другими людьми, то есть частично присваивать результат уже чужого труда.

Но для того чтобы заставить людей или работать на тебя, или добровольно делиться заработанным, надо безошибочно найти путь к их разуму и к их сердцу. А для этого придется самому хорошенько поработать головой. Но такой ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ТРУД впоследствии будет щедро оплачен.

Анна Акимовна с ранней молодости шила. Портничихой она была прекрасной, и круг заказчиков увеличился год от года. Были даже желающие брать уроки кройки и шитья и щедро их оплачивать. На материальное положение женщина не жаловалась ни в коммунистические времена, ни с воцарением рынка. Однако ближе к пятидесятилетию рубезу ситуация с деньгами у портничихи стала меняться, и не в лучшую сторону. Чем больше женщина стремилась шить сама, тем чаще возникали препятствия, причем именно на предмет денег. То заказчица не заберет вещь и, естественно, не расплатится, причем по объективной причине — стала жерт-

вой грабежа, то у самой Анны Акимовны дочь вдруг связалась с наркодельцом, попала в трудную ситуацию — хождения по инстанциям и судам отняли у портнихи немало времени, сил и, конечно, денег. То как затмение на женщину найдет: не помнит, куда материал заказчицы спрятала или уже готовую вещь. В результате возникали сложности. Портниха чувствовала, что ей словно что-то мешает зарабатывать деньги привычным способом.

«Что происходит?» — спросила женщина, оказавшись на консультации. Я объяснил, что после преодоления сорокашестилетнего рубежа обстоятельства будут мешать человеку в тех его начинаниях, которые впоследствии сократят ему жизнь. «Да, я согласна, — сказала портниха, — примерки, шитье, споры с клиентами — все это мне явно не на пользу, а значит, раньше времени сведет меня в гроб, и что-то не дает этому произойти. Это хорошо. Но чему тогда те же обстоятельства способствуют после того, как стукнуло сорок шесть?» «Обстоятельства способствуют тому, чтобы вы жили как можно дольше, — ответил я. — А для этого нужно больше и лучше отдыхать и меньше самой работать». «А кто мне будет приносить деньги, если не я сама?» — испугалась портниха. «Возможно, те женщины, которых вы когда-то учили шить, — как-то сама собой возникла мысль у меня в голове. — Вы лишь находите им заказы, а они шьют, но, естественно, не получают всех денег за свою работу — часть их вы оставляете себе». «Это, конечно, здорово. Но где же я теперь разыщу этих женщин?» — озадачилась Анна Акимовна. Я лишь пожал плечами: «Вот тут у я уже ничем не могу помочь».

Мы встретились через год. Портниха была отдохнувшая, свежая, жизнерадостная. Она рассказала, как после нашего разговора, придя домой, зачем-то полезла на антресоли, и первое, на что наткнулась, была записная

книжка прежних лет. В ней она нашла телефоны нескольких своих бывших учениц. Позвонила. Почти все оказались без работы, обрадовались предложению своей бывшей наставницы и пообещали шить по ее рекомендациям и на ее условиях. Затем Анна Акимовна сделала некое подобие рекламного буклета — отсняла на любительскую фотокамеру клиенток в платьях, которые им сшила, и вставила снимки в кляссер. «Буклет» не долго пылился в квартире — женщину позвали на чей-то юбилей, и она прихватила с собой «рекламный носитель». После посещения юбилея сразу у нескольких приглашенных портних появилась работа. А дальше Анна Акимовна вошла во вкус: отправляясь в места отдыха, где собиралась публика с деньгами, она брала с собой кляссер, отдыхала и находила заказы. «Я чувствую, что вот теперь мне по-настоящему везет, точно так же, как везло в молодости, когда я шила сама», — на прощание поделилась своим впечатлением женщина.

МАТУШКА-ПРИРОДА ВСЕГДА ПОВЕРНУТА К ЧЕЛОВЕКУ ЛИЦОМ. В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ЖИЗНИ ОНА ПОМОГАЕТ ВОПЛОЩАТЬ ДЕТОРОЖДЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ. ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ПРИРОДА СПОСОБСТВУЕТ ТЕМ НАЧИНАНИЯМ, КОТОРЫЕ В ПЕРСПЕКТИВЕ СБЕРЕГУТ ЧЕЛОВЕКУ ЗДОРОВЬЕ И ПРОДЛЯТ ЖИЗНЬ. В ЭТОТ ЖЕ ПЕРИОД ОНА ПРЕПЯТСТВУЕТ ТЕМ ШАГАМ, КОТОРЫЕ УСЛОЖНЯЮТ ЖИЗНЬ И ТЕМ САМЫМ СОКРАЩАЮТ ЕЕ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ I

Итак, в первой части нашего повествования мы рассмотрели основные законы, согласно которым деньги находят человека. Те из читателей, кого деньги так до сих пор и не нашли, могут проанализировать характер своих взаимоотношений с этим предметом, выявить, где именно были допущены нарушения вышеприведенных правил, и постараться ситуацию исправить.

Другие читатели, те, кому на отношения с деньгами грех жаловаться, могут с удовлетворением констатировать, что в своем стремлении к материальному благополучию чаще всего не расходились с только что изложенным сводом правил, регулирующим взаимоотношения людей и денег. Остается лишь пожелать им поступать так и впредь.

Мы же продолжим начатый разговор о деньгах, перейдя к теме, как добиваться последних не одними лишь собственными силами, а используя труд наемных рабочих.

Часть II

**ИСКУССТВО
ЭКСПЛУАТАЦИИ**

ВСТУПЛЕНИЕ

Более полутора десятилетий миновало с тех пор, как в экономическую жизнь страны пришли рыночные отношения. По истечении этого срока каждому, кто окунулся в предпринимательскую деятельность, стало ясно: можно безукоризненно точно выбрать для себя вид деятельности, можно абсолютно правильно угадывать, когда и на что расходовать заработанное, можно едва ли не с военной дисциплиной следовать всем правилам поведения с деньгами, и тем не менее

СКОЛЬКО-НИБУДЬ ЗНАЧИМЫЕ ДЕНЬГИ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ, ЛИШЬ ИСПОЛЬЗУЯ ТРУД НАЕМНЫХ РАБОЧИХ.

Предприимчивый кустарь-одиночка, пусть даже безмерно работоспособный, может обеспечить себе лишь сравнительное благополучие. Предметы, которые являются признаками роскошной жизни, — яхты, дома в различных уголках планеты, автомобили эксклюзивной сборки и тому подобное — как оставались ему недоступными в эпоху социалистического распределения, так и остаются недоступными в эпоху рынка.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, У ЛЮДЕЙ, ВСТАВШИХ НА ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ НЕ ОСТАНОВИТЬСЯ НА ДОСТИГНУТЫХ УСПЕХАХ И УЖ ТЕМ БОЛЕЕ НЕ УТРАТИТЬ ЗАВОЕВАННЫЕ ПОЗИЦИИ, НЕ

ОСТАЕТСЯ ДРУГОГО ПУТИ, КАК АКТИВНО ПРИСВАИВАТЬ ПЛОДЫ ЧУЖОГО ТРУДА.

ЭТО ОСНОВА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Самое сложное заключается в том, что никто никогда не учил наших соотечественников тому, *как одному человеку эксплуатировать другого*. Нет, о том, как люди трудятся в коллективе, наши сограждане знают, а вот **как извлекать из чужого труда прибыль, и солидную, как построить отношения с людьми, нанявшимися к тебе на работу, чтобы самому от этих отношений не потерять, а выиграть, эти премудрости сегодня приходится постигать самостоятельно**, двигаясь, как писал Владимир Высоцкий, *«наугад, как ночью по тайге»*. Кого-то интуитивное движение выводит к цели, а кому-то лишь усугубляет ситуацию. С «развитого Запада» к нам, конечно, немедленно пришли тренинги командного взаимодействия и тому подобные наставления. Но они, как всегда, пришли к нам слишком рано — наши работодатели, как и продавцы своего труда, еще не готовы работать в команде так, чтобы успешно сочетать свои и чужие интересы. Для этого нужен более высокий уровень предпринимательской культуры. Возможно, он не за горами, а пока...

Пока же надо взглянуть в корень отношений, при которых организатор производства (хозяин, компания, фирма и т. п.) прибегает к труду других людей для получения прибылей. Надо разобраться в этих отношениях с позиции того, каковыми они должны быть в конкретное время, в конкретной стране и с конкретными людьми, чтобы решались опять же конкретные производственные задачи, цель которых — **удовлетворить растущие нужды работодателя**.

Самое сложное не то, что мы не знаем, как строить эти отношения, работая в команде, не то, что мы вынуж-

дены создавать их «с чистого листа», а то, что этот лист вовсе не чист — опыт командной работы с людьми был. Существовали же при советской власти цеха, лаборатории, научные отделы, колхозы, где коллективно трудились люди. Существовала должностная иерархия, то есть одни члены трудового коллектива управляли действиями других его членов. Иными словами, производственные взаимоотношения в эпоху социализма имели место.

Эти былые производственные отношения складывались на протяжении десятилетий и приобрели облик, который вытекал из самого характера социалистической экономики. А уклад этой экономики был такой, при котором не существовало хозяина: ни большого, ни малого. То есть **никто не стремился извлекать повышенную прибыль от труда человека, который стоял ниже тебя на иерархической лестнице**. А зачем, скажите, было трудиться ее извлекать, если результатами извлечения нельзя было воспользоваться? В социалистическом трудовом коллективе важно было не столько получить награду — материальные блага не зарабатывались, а распределялись, — сколько избежать наказания, как-то: за опоздания, за отсутствие на рабочем месте без уважительных причин, за присутствие на рабочем месте, но в нетрезвом виде и т. д. Наказанием было лишение части материального вознаграждения, лишение премии, понижение в должности, а значит, и в окладе. Для того чтобы избежать наказания, существовала круговая порука: начальник покрывал своих подчиненных, входил в их жизненные обстоятельства. Он это делал для того, чтобы подчиненные в свою очередь входили уже в его обстоятельства, покрывали его, случись что: ведь начальник тоже человек — может и выпить на рабочем месте, а то и вообще не оказаться в своем кабинете без причины, которую принято считать уважительной.

Таким образом, к семидесятой годовщине Великого Октября вырисовывалась следующая картина. *Производственные отношения предельно очеловечились — начальники входили в положение подчиненных, подчиненные — в положение начальников. Эффективность производства неуклонно снижалась, а человеческие качества людей — любовь к ближнему, внимание к его нуждам, сопереживание, терпимость — расцвели как никогда.*

ИСТОРИЧЕСКИ ПОЛУЧИЛОСЬ ТАК, ЧТО В ЭПОХУ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ БОЛЬШИНСТВО СОВЕТСКИХ ГРАЖДАН ВОШЛО ОЧЕНЬ ХОРОШИМИ ЛЮДЬМИ. И ВОТ В ЭТУ НОВУЮ ЭПОХУ ВСТАЛ «ПРОКЛЯТЫЙ» ВОПРОС, КАК ОДНОМУ ХОРОШЕМУ ЧЕЛОВЕКУ ПРИСВАИВАТЬ ПЛОДЫ ТРУДА ДРУГОГО ХОРОШЕГО ЧЕЛОВЕКА, КАК ОДНОМУ ХОРОШЕМУ ЧЕЛОВЕКУ ЗАСТАВИТЬ ДРУГОГО, НЕ МЕНЕЕ ХОРОШЕГО, ОБРАЗНО ГОВОРЯ, ПАХАТЬ КАК ЛОШАДЬ И ПРИ ЭТОМ ЕЩЕ ОТНЯТЬ У НЕГО ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ ЗАРАБОТАННОГО.

Правильный ответ на этот вопрос, увы, смогли найти немногие.

Часто предприниматели 1990-х годов, создавая предприятия с привлечением наемных рабочих, задавались целью в первую очередь увеличить заработки тех, кого взяли на работу — помочь решить их проблемы, ну а потом уже взяться за решение своих, осуществить собственные мечты. Такие сердобольные создатели предприятий терпели фиаско. Нанятые ими рабочие тоже оставались у разбитого корыта. Почему? Могу привести пример, который все объясняет.

Под Ростовом-на-Дону есть небольшой городок, а в нем — текстильное предприятие. В период активной приватизации это предприятие перешло в частные руки. Его владелицей стала одна из работниц этой фабрики.

Вскоре женщина оказалась у меня вся в слезах: «Мое предприятие — банкрот. Его продукцию никто не покупает». «Почему?» — поинтересовался я. «Мы не в состоянии производить конкурентоспособный товар. Оборудование устарело, а на закупку современных станков денег нет», — был ответ. Я, естественно, спросил: «А где деньги?» «Я их все раздала в виде зарплаты своим девочкам, — ответила женщина и объяснила: — Они мне как родные. Одной деньги надо на одно, другой — на другое. Как я могу не дать? Мы с ними — одна семья». Предприятие вскоре закрылось, его владелица попала под суд, а девочки остались на улице.

Чтобы коммерческое предприятие не оказалось банкротом, в его руководстве обязательно должен присутствовать человек, цель пребывания которого на рабочем месте — только деньги, человек, который с готовностью разменял бы на деньги своих друзей, жену, любовницу, если таковые трудятся с ним на одной фирме. Функция этого человека: манипулировать людьми во имя увеличения прибыли. Только наличие такого человека гарантирует фирме финансовое процветание. В случае отсутствия такого лица фирма — не коммерческое предприятие, а место тусовки.

Игорь дважды открывал частное предприятие, специализировавшееся на грузовых перевозках, и дважды в силу различных обстоятельств был вынужден его закрыть. Он пришел ко мне, чтобы проконсультироваться, как ему дальше строить свою жизнь, к какому хозяину наняться, чтобы хоть как-то заработать на хлеб. Диагностика его фотографии дала однозначный ответ: идти работать «под хозяина» нельзя — мужчина уже миновал эту стадию своего развития. Оставалось строить бизнес самому, несмотря на предшествующие неудачи, причем не какой-нибудь, а связанный именно с грузовыми перевозками, тот самый, где мой посетитель дважды потерпел фиаско.

«Но это же невозможно! — воскликнул Игорь, услышав мой вердикт. — Сегодня на этот рынок мне уже не войти. — И объяснил почему: — Там все места заняты. Каждое предприятие, нуждающееся в грузовых перевозках, как правило, имеет договор с какой-либо компанией, оказывающей эти услуги. Просто так сменить партнера, с которым сложились отношения, не захочет никто — для этого нужен очень веский аргумент. Что это должен быть за аргумент, я не знаю». «Естественно, заметное снижение стоимости перевозок», — ответил я. «А за счет чего? — недоумевал Игорь и продолжал рассуждать вслух: — Если я заметно снижу тарифы, то мое предприятие станет убыточным. Возникает вопрос: зачем тогда такое предприятие?» «А если заметно снизить расходы?» — подсказал я. «Мысль правильная, — согласился мужчина, — но за счет чего возможно их снизить? — Он явно недоумевал. — Автомобили все равно ломаются, их ремонт — это расходы, за бензин все равно надо платить — это тоже расходы...» «А люди?» — не унимался я. «Что “люди”?» — не понял Игорь. «Людым-то можно не платить, — последовал мой намек. — По крайней мере некоторое время. Но затем, конечно, возместить невыплаченное. Это вынужденный тактический ход». «Как не “платить”?» — буквально подпрыгнул от удивления посетитель. «А вот вы и подумайте, как, кому и как долго вы сможете не платить за его работу или платить самый минимум, — посоветовал я. — Если вы придумаете, как это сделать, то сможете снизить стоимость своих услуг по грузовым перевозкам настолько, чтобы стать привлекательным для тех фирм, кто в них нуждается, настолько привлекательным, что они будут готовы отказаться от уже существующих партнеров в вашу пользу. Таким образом вы обзаведетесь тем количеством клиентов, которого будет достаточно для рентабельного существования вашего предприятия, а затем посте-

пенно подтянете цены за оказание своих услуг до тех, которые существуют на рынке грузовых перевозок. Если на предыдущем этапе отношения с заказчиками сложатся — вам будут доверять, — то при подтягивании цен до среднерыночных потеря завоеванных клиентов вам не грозит». «План отличный! — вдохновился Игорь. — Но только где мне взять людей, которые будут на меня бесплатно работать?» «Увы, на этот вопрос ответ можете дать только вы сами», — ответил я. На том и расстались.

Побывавший у меня на консультации мужчина, видимо, понял всю тяжесть ситуации, в которой он оказался, — работать «под хозяином» у него и впрямь не лежала душа, заниматься каким-либо другим бизнесом, кроме грузовых перевозок, он, честно говоря, не хотел. Чтобы добиться успеха на отведенном поприще, ему надо было *перешагнуть через людей*, то есть найти такой способ, чтобы заставить их некоторое время работать бесплатно, получая при этом прибыль самому. И Игорь вышел из этого положения, подходящих людей он нашел, и не просто людей, а шоферов с собственными машинами! Одних он по старой дружбе просил помочь ему выпутаться из трудного положения, другим обещал большие деньги в перспективе, если сейчас затянуть пояса и поработать даром, третьим просто обещал заплатить за рейс и оттягивал платеж.

«Три месяца я, изощряясь на все лады, — рассказывал мне впоследствии мужчина, — морочил голову своим друзьям, знакомым и просто случайным людям, находя к ним ходы, чтобы, с одной стороны, заставить их работать бесплатно, а с другой — чтобы самому получать нормальный доход. Я чувствовал себя каким-то пауком-кровопийцей. И задуманный план удался. Теперь мне благодарны все, через кого я когда-то перешагнул, чтобы сделать свое предприятие рентабельным. Все они теперь неплохо зарабатывают, со всеми я постепен-

но рассчитался за даровые рейсы, и все получили в перспективе возможность высоких и стабильных зарплат. Никто на меня не в обиде».

Итак, исходя из этого примера видно: *чтобы создать, а главное, заставить эффективно работать предприятие, в основе которого лежит использование труда других людей, создателю такого трудового коллектива следует в первую очередь увлечь за собой нанятых на работу людей.*

Каким образом это можно сделать?

Образ руководителя с молодых ногтей вошел в сознание россиян как образ этакого заливчатского лидера, образ темпераментного вождя — это или Ленин на броневике, страстный, убедительный, или Чапаев — впереди на лихом коне, в развевающейся на ветру бурке и непременно с саблей наголо, готовый рубить и правого, и виноватого. Иными словами, нашим соотечественникам более знаком тип так называемого *харизматического лидера* — **человека, который увлекает за собой других за счет выброса огромного количества собственной биологической энергии.** Поэтому большинство бывших советских граждан, ставших в эпоху рыночных отношений во главе предприятий, свято верит: для того чтобы заставить работать подчиненных с требуемой отдачей, надо, не щадя себя, кричать, убеждать, бегать, подстегивать, заражать собственным примером, то есть лезть на броневик, размахивать саблей, а главное, не дай бог, хотя бы на минуту прекратить процесс «руководства»: дело немедленно рухнет — нанятый персонал тут же опустит руки. Одним словом, по убеждению многих руководителей, организатор производственного процесса обязан тащить весь груз управления коллективом на своей собственной человеческой энергии. Что они, как правило, и делают. Правда, затем эти люди во внерабочей обстановке пьют валерьянку или кое-что покрепче, восстанавливают растроченные силы, успокаивают рас-

шатанные нервы, зная, что завтра их ожидает абсолютно та же самая нелимитированная трата сил. «*И вечный бой! Покой нам только снится...*» — вспоминают они слово классика и тем не менее постепенно начинают ненавидеть сначала людей, которыми руководят, а потом и само дело, которое задумали и начали. Потому что,

ЧТОБЫ ЛЮБИТЬ ЛЮДЕЙ, СВОЕ ДЕЛО И ЖИЗНЬ ВООБЩЕ, НУЖНЫ СИЛЫ, А ОНИ ПРИ ТАКОМ МЕТОДЕ УПРАВЛЕНИЯ ОЧЕНЬ БЫСТРО СХОДЯТ НА НЕТ.

А возможен ли другой способ руководства людьми, при котором и организатор производственного процесса не только физически и душевно не изнурял бы себя, и люди бы тем не менее не опускали руки, когда не видят перед собой брызжущего энергией вождя? Да, такой метод возможен. Чаще всего, устав агитировать, призывать, кричать, люди, стоящие во главе фирм, самостоятельно додумываются, как им руководить вполголоса, а то и вообще отойти от производственного процесса без опаски возвратиться на пепелище. Здесь у многих есть свои секреты. Я же поделюсь приемами, которые выработал сам и которые рекомендовал тем, кто стоит во главе предприятий малого и среднего бизнеса.

Итак, если для первого общеизвестного типа руководителя подходит определение *харизматический лидер*, то второй тип назовем *психолог*. Вот об этом втором стиле руководства людьми мы и поведем разговор в первую очередь.

Глава 1

НА ЧЕМ ОСНОВАН ЛИЧНЫЙ УСПЕХ

В советские времена человек становился начальником (большим или малым) в силу закономерного движения по карьерной лестнице. Поэтому руководителя возглавляемый им коллектив далеко не всегда считал обязательно успешным человеком. Подчиненные знали: просто пришло его время. Да и сам руководитель мог в глубине души понимать, что не соответствует занимаемой должности, поэтому и не ставил себя в пример подчиненным, не заставлял их подражать себе. Сегодня даже в маленькой фирме руководство надо заслужить. Человек, ставший (или поставленный) во главе других людей, ощущает себя успешным — он и впрямь является таковым. *А на успешного человека с приходом рыночных отношений принято равняться, с него надо брать пример.* Так учат все зарубежные учебники, так учат многочисленные бизнес-тренеры. *Поэтому руководитель с чистой совестью советует подчиненным, а то и требует от них быть именно такими, каким является он сам, свято веря в то, что именно он своим примером способен открыть для этих «менее успешных» людей путь к богатству и процветанию.* Надо добавить, что это очень приятное занятие — ставить себя в пример. **Поэтому многие сегодняшние директора, шефы, начальники из кожи вон лезут, живописуя свой успешный жизненный путь, и искренне недоумевают, почему вверенные им «неуспешные»**

люди, во-первых, не хотят по нему идти, а если кто и кинулся повторить своего патрона, то, скорее всего, сделал это себе во вред, а не во благо.

Почему так происходит?

Для начала давайте проанализируем, *благодаря чему тот или иной человек стал успешным.*

Все дело в том, что у каждого из нас существует **личный биоэнергетический код (в дальнейшем — ЛБК)**. ЛБК — это набор индивидуальных способов поведения, сформированных в зависимости от внешних черт, даты рождения, имени, инкарнационной ступени, родовой принадлежности, покровительствующего занятия. Поэтому успешный человек — это тот человек, кто шел по жизни в более-менее строгом соответствии со своим ЛБК*.

Но все дело в том, что ЛБК руководителя (читай: путь к успеху) и ЛБК большинства его подчиненных чаще всего не совпадают. Ведь не может же руководитель и весь коллектив иметь одно лицо, родиться в один день, иметь в детстве превосходство над сверстниками в одной и той же области или иметь родителей одной профессии. Поэтому, когда руководитель призывает: *делай как я* и подчиненный действительно старательно его копирует, чаще всего результат стараний последнего вызывает не радость, а слезы. Но в большинстве случаев и до результата дело не доходит — сотрудник просто отказывается идти «дорогой успеха», по которой доблестно прошагал его шеф. Опять же почему?

Есть такая русская пословица: «Терпенье и труд все перетрут», — но заключенная в ней истина более харак-

* В своих книгах я неуклонно провожу мысль, что путь к успеху — это как бы движение по коридору, границы которого очерчены человеку еще при его рождении. Причины наших неудач — попытка выйти за эти границы или настойчивое движение по жизни вне их.

терна для жителей западной цивилизации, чем России. Да, это европейцы или американцы могут легко «наступить на горло» собственному душевному состоянию ради материального благополучия, ради личных счетов в банке, эксклюзивного жилья или автомобилей. Славянские народы отнюдь не такие. Для нас «дороже жемчуга и злата» именно гармония с самим собой. Любое посягательство на эту гармонию мы прежде всего воспринимаем в штыки. И никакие деньги нам не нужны, если путь к ним — это путь разлада с собой, путь ухода от внутреннего комфорта. Такое психологическое явление называется *хромофазность*, то есть

СЛЕДОВАНИЕ ТОМУ СТИЛЮ ПОВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЙ ДИКТУЕТ КАЖДОМУ ИЗ НАС ЛБК И ПРИНОСИТ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СОСТОЯНИЕ ТОГО САМОГО ВНУТРЕННЕГО КОМФОРТА, О КОТОРОМ МЫ ТАК ПЕЧЕМСЯ.

Давайте бегло восстановим в памяти, как именно влияют на внутреннюю гармонию человека хотя бы его внешние данные и дата появления на свет.

Обладателям **серых глаз (голубых, синих)** чувство комфорта приносит активная деятельность, у них беспокойно на душе, когда они сидят сложа руки, и успеха они добиваются тогда, когда прольют семь потов. У людей с **карими глазами (черными, желтыми)** чувство покоя поселяется в душе тогда, когда они, наоборот, стремятся экономить собственные силы. Они чаще приходят к цели не в результате изнурительного труда, а скорее благодаря игре ума и умению очаровывать собой, то есть используя обаяние. Люди с **серо-карими глазами** — натуры импульсивные. Они вдохновенно трудятся и достигают многого, но лишь тогда, когда у них есть соответствующее настроение. А когда у них такого настроения нет, их лучше работать не заставлять — не будет результата, да и

вообще существует опасность вогнать обладателя таких глаз в глубокую депрессию, не вовремя воззвав к труду. Люди с **зелено-карими глазами*** работают охотно и продуктивно, когда видят, что существует верная гарантия того, что их труд будет справедливо оплачен.

Обладатели **курносого носа** охотно берутся за дело и быстро достигают результата, если поставленная цель требует от них хотя бы маленького, но подвига. Они с радостью берутся за новые, незнакомые им доселе дела и быстро доводят их до конца. Давно знакомая рутинная работа лишает их энтузиазма и, как следствие, результата. Люди с **носами, загнутыми вниз**, в виде орлиного клюва, буквально сворачивают горы тогда, когда результатом их труда будут удовольствия для плоти (еда, одежда, отдых, секс и т. д.) или людская зависть. К цели они идут, часто не выбирая средства. Обладатели **прямых носов** — натуры уравновешенные и даже с некоторыми мазохистскими наклонностями. По бизнесу они идут не наскоком, а проигрывая различные варианты. Любят учиться на собственных ошибках — боль от неверно сделанного шага придает им силы. Тех, чей **нос прямой, но с горбинкой**, к успеху движет тщеславие. Обладатели **носа «уточкой»** никогда не упустят свой шанс, и шанс обычно «готов пойти навстречу», надо лишь набраться терпения.

Обладателей **маленьких прижатых ушей** вдохновляет и ведет к успеху сексуальная энергетика. Флирт на работе пробуждает в них недоужинную предприимчивость. У людей с **крупными оттопыренными ушами** сексуальная энергия уходит в канал творчества. Они многогранны и достигают успеха на том поприще, где способны реализовать большую часть своих дарований.

* Отличить серо-карие глаза от зелено-карих можно лишь на ярком солнечном свете.

Люди с **крупными губами** любят, а главное, умеют говорить. Их деятельность продуктивна тогда, когда требуется кого-то в чем-то убеждать. На этот участок работы нельзя, например, ставить тех, у кого **губы тонкие** — «**в ниточку**». Говорить они не любят, значит, и результата не будет.

Люди с **длинной тонкой шеей** охотно осваивают все новое — рынки, технологии, продукты, — и небезуспешно. Обладатели **массивной короткой шеи** уверенно чувствуют себя тогда, когда везде, где бы ни работали, используют старые, давно знакомые им методы. И это приносит успех.

Того, кто родился под знаком **Овна**, судьба постоянно сталкивает с трудностями. В палитре их чувств то и дело присутствует страдание. Не уклоняясь от борьбы, не ища лучшей доли, преодолевая как страдание, так и сами трудности, Овны кропотливым трудом достигают успеха. К **Тельцам** удача приходит тогда, когда они не рассчитывают ни на кого, кроме самих себя, особенно если целью обретения денег являются удобные, красивые вещи. **Близнецов** приводят к успеху романтика и вдохновение. Приземленные цели даются им трудно, зато возвышенные, почти нереальные — легко. На вдохновении они могут обрести золотые горы, кропотливым же повседневным трудом едва сводят концы с концами. **Раки**, когда трудолюбивы и осторожны, достигают малого, когда авантюرنы — способны доставать звезды с неба. **Львы**, которые что-то делают сами, тоже не способны достичь многого, а вот **Львы**, которые решают свои проблемы, раздавая команды окружающим, идут далеко. Козырная карта **Девы** — самолюбование. Если Дева в процессе трудовой деятельности любит себя, у нее получится все. **Весы** ведет к удаче колкость в отношениях с людьми. А вот путь **Скорпионов** к достижению цели — обаяние и имитация беспомощности. Они словно говорят людям, встречающимся в процессе своей

деятельности: «Мы не уверены, что у нас что-то получится, так, может, вы окажете свое содействие?» И последние содействие обязательно оказывают. **Стрельцы** — это баловни удачи: решение, принятое ими в последний момент и неизвестно на каком основании, всегда верное, идеей, внезапно пришедшей им в голову, они способны заразить любого. **Козерогов** ждет удача тогда, когда они стремятся двигаться по карьерной лестнице, беззастенчиво используя браки или любовные связи. **Водолей** — это знак разрушения, знак измены. Стремясь разрушать, они, наоборот, созидают, стремясь изменить делу, коллективу, они тем самым укрепляют с ним связь. **Рыбы** — знак праздника. Когда они создают праздник другим людям, последние всегда отвечают им пониманием и благодарностью.

Я думаю, нет смысла напоминать, что **поведение, которое не вытекает из нашей внешности или даты рождения и тем не менее осуществляется в силу каких-то причин, заставляет нас вскоре ощутить состояние тревоги, опустошенности, впустую потраченного времени, словом, душевного дискомфорта. И сколько нас ни убеждай, что это путь к счастью и процветанию, мы не поверим этому по той причине, что нам плохо именно сейчас.**

Поэтому **МЫ НЕ ИДЕМ ЗА УСПЕШНЫМ ЛИДЕРОМ, ЕСЛИ ЕГО ПУТЬ НЕ ДАЕТ НАМ ОЩУЩЕНИЯ РАДОСТИ И СВЕТА В ДУШЕ С ПЕРВЫХ ЖЕ ШАГОВ.**

Вышеизложенную мысль могу проиллюстрировать на собственном опыте. Меня часто приглашают провести семинары или тренинги в сетевые компании, и, естественно, порой не обходится без попыток со стороны приглашающих рекрутировать меня в свою сеть. Естественно, что, стремясь вовлечь меня в сетевой бизнес, люди стараются, чтобы я ощутил собственную выгоду от нового места приложения своих сил, в качестве де-

монстрации преимущества работы в многоуровневом бизнесе они, конечно же, приводят себя. Вот пример.

Мужчина — сетевой лидер с месячным заработком в несколько тысяч долларов — объясняет мне, что я ради куска хлеба вынужден ежедневно себя расходовать на осуществление консультаций, проведение тренингов, написание книг, в то время как он, однажды создав структуру, может позволить себе неделями лежать на пляжах Турции и по телефону «держат руку на пульсе». «Но разве вас, Сергей Николаевич, не увлекает такая перспектива?» — с надеждой спрашивает он. Я неопределенно пожимаю плечами, а про себя думаю: «Нет, не привлекает». Дело вот в чем. У собеседника глаза карего цвета. Этим людям комфортно, когда они экономят себя, а главное, им везет, когда они ставят целью не расходовать себя, а беречь. Кареглазым немного недостает энергии. Вот природа и помогает им выжить, когда они тщательно экономят свой энергоресурс. У меня глаза серые — энергии в избытке, мне некомфортно тогда, когда после прожитого дня она у меня не растрочена, и я ищу, чем бы себя напоследок занять, чтобы от нее избавиться. Самые страшные дни — это запланированный отдых. Поэтому я стараюсь отдыхать так, чтобы опять же себя расходовать: поездки, грибы, плавание, пеший поход и т. д., но лучше всего на отдыхе тоже работать, только заниматься чем-то другим, нежели в официальные трудовые дни. Я нашел себе такое занятие: стал писать беллетристику. Нет, предложенный этим сетевым лидером путь к успеху и процветанию мне не подходит.

Далее собеседник говорит, что главное — это однажды найти в себе решимость бросить привычную жизнь и «испытать себя подвигом», то есть начать все с нуля. «Вот лично я так и сделал, — говорит он, — бросил преподавательскую кафедру и пришел в сетевой бизнес. Семья ужаснулась, а у меня, наоборот, появился азарт,

появились силы». Далее мужчина с надеждой интересуется, не соскучился ли я по подвигу. Я честно отвечаю: «Нет, не соскучился». Он смотрит на меня, как смотрел, наверное, герой книги «Как закалялась сталь» Павка Корчагин на свою возлюбленную перед тем, как с досадой бросить ей в лицо: «А от тебя теперь нафталином запахло». Я бегло анализирую причину расхождения наших взглядов на подвиг. У сетевого лидера курносый нос — кончик вздернут вверх. У обладателей таких носов присутствует тоска по подвигу, они нетерпеливы и поэтому везучи, когда принимают решение вдруг резко изменить уже отлаженную жизнь и начать новую. Мой нос — прямой. Прямоносые люди терпеливы, они немного мазохисты, поэтому им комфортно, когда они не решают существующую проблему, как курносые, одним махом, а стараются с этой проблемой жить, лишь постепенно ослабляя ее негативное влияние. Бесспорно, порой меня утомляют и консультации, и поездки по миру с семинарами, но я всегда ищу возможность нахождения приятных моментов в своей работе, которые бы компенсировали то, что порождает усталость.

Мой собеседник приводит следующий довод: «И охота вам все время что-то говорить людям на своих консультациях, семинарах? Я как вспомню годы, проведенные за кафедрой, меня оторопь берет. Это же очень трудно — говорить. Сейчас я позвоню двум-трем своим нижестоящим лидерам, в двух словах объясню задание, а они, уже не жалея себя, выступают перед структурами. Короче, они говорят, а я молчу. Как вам такая перспектива?» «Не греет», — отвечаю я. «А в чем дело?» — удивлен сетевик. Я уклоняюсь от ответа, а про себя думаю: «У тебя губы тонкие, в ниточку, а мои губы тонкими не назовешь. Вот в этом и дело». Обладатели тонких губ несловоохотливы, а обладатели губ, которые хорошо заметны на лице, не прочь поговорить, поэтому и

подбирают себе деятельность, где такая возможность представляется. Вот я и подобрал.

Собеседник бросает в игру, наверное, свою последнюю козырную карту: он подводит меня к огромному плакату, на котором размещены фотографии основных региональных сотрудников данной сетевой компании, и указывает на свою, которая находится в самом верху. «Такие плакаты, — объясняет он, — находятся в каждом офисе нашей фирмы. Когда я только пришел в нее, я себе сказал: буду чувствовать, что прожил жизнь не зря, когда мой фотоснимок будет помещен над всеми. И вот я этого достиг. Меня в лицо знают всюду, где есть наши представительства. А вас узнают в лицо?» «Иногда», — честно ответил я. «А меня — всегда!» — ответил мужчина с чувством полного самоудовлетворения и спросил: — Прельщает?» Я отрицательно качнул головой. Нет, я ничего не имею против здорового тщеславия. Для многих людей это действенный стимул сворачивать горы, особенно для тех, кто рожден под зодиакальным знаком Льва (мой собеседник родился именно под этим знаком). Но сам я не придаю значения популярности. Не из скромности. Просто я рожден под знаком Рыб, а это знак творческий — удовольствие от процесса, например, создания книги больше, чем оттого, что тебя узнают на улицах. Последнее скорее мешает, потому что узнавшие тебя люди непременно затевают разговор, который отвлекает тебя от все тех же творческих мыслей.

Короче, успешный сетевой лидер не смог пробудить во мне желание идти за ним, хотя искренне желал мне лучшего: чтобы я и впрямь много зарабатывал, берег себя, был бы широко известен и уважаем. Почему ему это не удалось? Да *потому что в основу победоносного шествия по жизни он положил пусть и успешный, но собственный. Это ему, обладателю карих глаз, курносого носа, тонких губ, рожденному под знаком Льва, комфортно эко-*

номить себя, в одночасье менять уклад жизни, подстегивать себя тщеславием. Это его на этом пути непременно ждет удача. У прочих людей эта безупречная схема не вызовет желания ее повторить, а если они все-таки переселят себя и пойдут по навязанному пути, то очень скоро поймут, что для них это путь поражений, а не побед.

Что говорить, природа человека такова, что многим из нас нравится видеть повторение себя самого в другом человеке. Пример тому дети, в которых каждый с радостью узнает не только внешнее сходство с собой, но главное — повторение черт характера и жизненных принципов, которые привели тебя к успеху, послужили поводом уважать себя. Мы с радостью не преминем заметить друзьям или близким, что наш сын или дочь проявляют унаследованные ими наши лучшие качества. Идет ли это им на пользу или, напротив, вредит, мы предпочитаем не анализировать. А анализировать придется, когда речь идет не об отношениях родителя с детьми, а об отношениях руководителя с подчиненными, потому что в последнем случае во главу угла ставятся деньги. **Именно получение денег — вот цель взаимодействия владельца фирмы и нанятого им персонала. Деньги должны заставить руководителя избавиться от эйфории радостных чувств, когда он видит повторение себя в каждом из подчиненных, и трезво взглянуть сначала на то, что дает подчиненным слепое копирование его победоносной жизненной поступи, и, если он увидит, что оно не дает ничего, кроме неудач и недовольства собой, он должен сесть и крепко подумать: а что, собственно, хотят от жизни эти люди, которые пришли к нему работать по найму, вернее, что они должны он нее хотеть в соответствии со своей внешностью и датой рождения?**

Понятно, что эти люди хотят денег, потому что деньги являются способом решения большинства их проблем и обретения удовольствий, без которых не может быть

счастлив человек. Плати им деньги только за то, что они изволили появиться на свет, и больше им ничего не требуется. (Увы, многие владельцы фирм именно за это и платят.) Такое положение не устраивает настоящего работодателя — он поставил цель обогатиться сам. По его замыслу, наоборот, эти нанятые им люди должны принести денег столько, чтобы в первую очередь их хватило ему, работодателю: и на решение своих проблем, и на получение удовольствий, и на расширение производства, а лишь строго фиксированная часть должна пойти на те же цели уже нанятых для работы людей. Из этой формулы ясно: задача работодателя — удерживать людей в отведенных им финансовых рамках (зарплата, процент с продаж и т. п.), одновременно избежав снижения производительности труда последних.

Итак, мы говорили о том, что внешность человека, дата его рождения, имя, инкарнационная ступень, родовая принадлежность, покровительствующее занятие образуют как бы жизненный коридор, движение по которому, во-первых, неизменно приводит к успеху, а во-вторых, сопровождается ощущением внутреннего комфорта и подъема сил. Для того чтобы прийти к успеху, требуется время — далеко не за один час или день предпринятые шаги, пусть идеально правильные, дают результат, а вот чувства комфорта и притока сил проявляют себя мгновенно, причем человеку даже необязательно осуществлять подсказанные ему шаги, достаточно вообразить, что он их осуществляет.

Итак, руководителю требуется просчитать ЛБК своего подчиненного, для того чтобы, во-первых, поставить его на путь успеха, отведенного ему природой, а во-вторых — и это главное — определить для него стиль работы, который приводил бы этого человека в состояние внутреннего комфорта и душевного подъема.

Для этого, воспользовавшись настоящим изданием, изучите внешность и зодиакальную принадлежность человека, которого вы приняли в свою фирму, и на основании полученных данных составьте для него формулу успешного поведения на том рабочем месте, которое ему отведено. **Помните: следование этой модели поведения будет чрезвычайно приятно этому человеку, что для людей как славянского происхождения, так и относящихся к народам, долгое время контактировавшим со славянами, порой важнее зарабатываемых денег.**

Олег Георгиевич, владелец небольшого магазина, торгующего цветами, принял на работу молодую женщину по имени Татьяна на должность продавца. Магазин только вставал на ноги. Не хватало оборотных средств, имелись бытовые проблемы в жизни самого владельца, так что выделить большие деньги на зарплату продавцу не представлялось возможным. Владелец магазина посещал мой семинар «Искусство эксплуатации», поэтому решил использовать предлагаемый мной метод — нахождение формулы удачи человека через личный биоэнергетический код. Дело в том, что работой женщины он доволен не был. Товарооборот был низким, продавщица — вялой, безынициативной. «Чем работать за такую зарплату, я лучше бы дома сидела», — бурчала она, но тем не менее продолжала на работу ходить.

Сначала Олег Георгиевич подробно и долго рассказывал Татьяне про свой путь к успеху, как он из лаборанта сельскохозяйственного техникума ценой настойчивого труда превратился во владельца магазина. Он думал, что его пример вдохновит женщину лезть из кожи вон на рабочем месте. Увы, результат был обратным. «Куда мне до вас!» — только вздыхала женщина и продолжала работать, как работала — вяло, без огонька. После посещения семинара работодатель внимательно изучил внешность своей продавщицы.

Глаза у Татьяны были серо-карие. Обладатели таких глаз — люди взрывного характера. На всплеске своих эмоций они могут увлечь человека буквально чем угодно, другое дело, что этот всплеск непродолжителен и не воссоздаваем по заказу. Эмоциональному взрыву, как правило, предшествует энергетический спад — нежелание активных действий. После взрыва наблюдается то же самое. Вот Олег Георгиевич и посоветовал стоящей за прилавком женщине: «Ты, Таня, не спеши обслуживать покупателя, не суйся к нему с вопросами — чем вам помочь, что подсказать — лишь только он переступит порог, эконоь себя, береги жизненные силы. Пусть человек походит по магазину, изучит товар, а когда он либо обратится к тебе сам, либо попросту надоест тебе своим присутствием, постарайся от него быстрее избавиться, но предварительно выполнив два условия: первое — чтобы покупатель оставил в магазине хоть какие-то деньги, второе — чтобы он ушел довольным, а значит, вернулся еще раз сам и посоветовал нас своим знакомым».

Женщине понравилась эта идея. А результат был следующим. Раньше продавщица *заставляла* себя суетиться: что-то рассказывать покупателям о цветах, удобрениях, дренаже, показывать, какие цветы свежие и недорогие, а удобрения — эффективные и безопасные для садового, словом, говорила абсолютно ненужные людям вещи, а последние чувствовали, что ее рассказ формальный и бестолковый. **В итоге посетители самостоятельно принимали решение о покупке или отказе от таковой.**

После совета работодателя Таня распрошталась с суетой. (Суета продавца очень раздражает посетителя, и последний старается быстрее покинуть магазин.) Теперь женщина словно спала на своем рабочем месте, практически не замечая вошедших, а когда ей наконец надоело спать, она буквально с цепи срывалась и вдохновенно расхваливала находящемуся в магазине чело-

веку экземпляр какой-нибудь привезенной накануне розы или буквально всовывала ему в руки мешок с удобрениями. Она захлестывала человека своей энергией. **Ее вдохновения хватало на пару минут, но и этого оказывалось достаточно, чтобы посетитель приобрел разрекламированный ему товар и уже за дверью магазина предавался осмыслению: а действительно ли ему нужны эта роза или эти удобрения.** Таня же после такого всплеска вновь погружалась в полудрему. Она отдыхала, восстанавливала силы для следующего всплеска. Если раньше женщина часто с горечью поговаривала, что торговля не для нее, то теперь она с радостью стала хвастать: «Я могу продать кому угодно что угодно, — и уточняла: — Если захочу». Это было правдой.

Для владельца магазина теперь стало важно, чтобы продавщица «взрывалась» почаще, то есть **хотела** кому-то что-то продать. Олег Георгиевич назначил ей, помимо гарантированной зарплаты, пусть небольшой, но процент с каждой проданной единицы товара. А чтобы мотивировать женщину почаще продавать, он, пользуясь все теми же материалами семинара, подсказал, на что ей лучше тратить заработанное. У Татьяны был загнутый вниз нос — орлиный клюв. Обладатели такого носа любят, когда им завидуют окружающие. Нос достался женщине от отца, который с ними не жил. Таню воспитывала мать — прямоногая женщина, которая внушала дочке совершенно противоположное: будь скромной, чтобы не возбуждать в людях зависть. Такая жизнь казалась молодой женщине скучной, пресной, вот она и не хотела ударять палец о палец. Работодатель нашептал ей: «Живи так, чтобы тебе завидовали: одевайся, принимай ухаживания мужчин, с размахом и комфортом отдыхай». Когда владелец магазина произносил эти слова, он сразу же для себя отметил, как разгорелись глаза

молодой женщины. И добавил: «На это, Таня, нужны деньги — вот ты почаще и продавай кому угодно что угодно». И Татьяна стала продавать. Хозяин же с удовлетворением отмечал, что на продавщице все чаще стали появляться новые дорогие вещи.

И еще один стимул к работе нашел Олег Георгиевич для нанятой в магазин женщины. Ухо продавщицы было маленьким и сильно прижатым к голове. Работодатель вспомнил: такие люди очень большое значение придуют своей сексуальной жизни, очень она занимает их ум, их фантазии. Вот Олег Георгиевич однажды сказал Татьяне: «Скучно живешь — мало вокруг тебя мужчин. А ведь работа продавщицей в цветочном магазине — это возможность нравиться многим представителям сильного пола, обращать на себя их внимание, заводить романы. Ведь именно мужчины покупают у нас цветы, дарят их дамам. Но прежде чем купить и подарить, они подходят к твоему прилавку. Что ты теряешься? Сделай так, чтобы покупатель вернулся к прилавку снова, но уже для того, чтобы что-то подарить тебе или позвать поужинать. Твое рабочее место — это клад для женщины!» Таня по достоинству оценила подсказку. Раньше она никогда не кокетничала на рабочем месте — была воспитана в строгости, теперь же нашла себя — за прилавком стояла обольстительница. Нет, не корыстная женщина, мечтавшая получить от любви материальные блага, а женщина, которая ждала праздника от возникших чувств. Танин знак Зодиака — Рыбы — это знак любви, знак праздника. Праздником стал для некогда потерянной женщины каждый выход на работу, потому что он давал ей шанс на любовь!

Теперь она не шла, она бежала в магазин. Так магазин обзавелся постоянными покупателями — поклонниками Тани. Уйти без покупки — это обидеть молодую

симпатичную продавщицу, а значит, снизить свой шанс на развитие отношений с ней. Одним словом, после умелых подсказок работодателя унылая, безынициативная женщина буквально преобразилась за прилавком.

А уж как повысился товарооборот магазина после преобразования продавца! Олег Георгиевич не только решил свои проблемы, но и смог теперь поднять продавщице зарплату. Когда он сообщил ей эту новость, Таня ответила: «Я не ради высоких заработков у вас работаю. Я здесь, потому что нашла себя».

Многие из нас (особенно те, кто не считает себя успешным, потому что ходит не в руководителях, а в подчиненных) в силу различных причин — чаще всего уродливого воспитания — не нащупали собственного пути, который привел бы их сначала к душевному комфорту и энергетическому подъему, а уже затем и к удаче в делах и быстрому движению по карьере. Но *поскольку удачливость сотрудника в первую очередь принесет барыши руководителю фирмы, то последний, как никто другой, заинтересован в том, чтобы его подчиненный «нашел себя», и именно он — руководитель — должен помочь ему это сделать, помочь в первую очередь в своих собственных интересах.*

Итак надо уяснить:

СКОЛЬ БЫ УСПЕШНЫМ НИ ПРЕДСТАВЛЯЛСЯ РАБОТОДАТЕЛЬ И СКОЛЬ БЫ НИ БЫЛ БЕЗУСПЕШЕН НАНЯТЫЙ ИМ НА РАБОТУ ЧЕЛОВЕК, ПОСЛЕДНЕМУ ЕГО ХОЗЯИН АБСОЛЮТНО БЕЗРАЗЛИЧЕН КАК ЛИЧНОСТЬ. НАНЯТОГО РАБОТНИКА ИНТЕРЕСУЕТ ТОЛЬКО ОН САМ, В ТОМ СМЫСЛЕ, ЧТО ЕГО ИНТЕРЕСУЕТ ПУТЬ, КАК, НЕ ТЕРЯЯ СВОЕГО ДУШЕВНОГО КОМФОРТА (ИЛИ ОБРЕТАЯ ЕГО), ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ РЕШАТ ЕГО ПРОБЛЕМЫ И ПОДАРЯТ РАДОСТЬ ЖИЗНИ. ПОДСКАЗАТЬ ЕМУ ЭТОТ ПУТЬ — ВОТ ГДЕ ЛЕЖИТ ПРИБЫЛЬ РАБОТОДАТЕЛЯ.

Глава 2

НА КОГО РАВНЯТЬСЯ ПОДЧИНЕННЫМ

Просчитав путь к успеху своего подчиненного на основании его ЛБК, увы, недостаточно просто перечислить ему эти шаги, чтобы быть уверенным в том, что он их непременно предпримет. *Наемный рабочий может с опаской оттягивать следование тем советам, которые услышал от шефа, особенно если они покажутся ему уж очень непривычными.*

Так что же делать?

Еще Зигмунд Фрейд отмечал, что, **пребывая в толпе, человек чувствует себя более уверенным и поэтому охотнее (безрассуднее!) совершает те шаги, которые делают люди вокруг него.** И напротив, будучи один, тот же человек мучается сомнениями относительно целесообразности шага, который ему предстоит совершить, и, что называется, пробуксовывает. Находясь наедине с самим собой, человек, истязаемый неуверенностью, может бесконечно долго оттягивать тот момент, когда он начнет новую жизнь посредством какого-то неординарного поступка или оригинального способа поведения. **Вот если бы рядом был кто-то, кто уже сделал точно такой же неординарный шаг и достиг успеха, — тогда другое дело, тогда и медлить нечего!**

Как поселить в человеке ощущение, что он совершает шаг в неведомое не один, а «за компанию»? Для этого ему нужен пример для подражания.

Но каким он должен быть, этот пример?

ЭТО ЕЩЕ ОДИН ЧЕЛОВЕК (ИЛИ НЕ ОДИН), ДОСТИГАВШИЙ ТЕМИ ЖЕ СРЕДСТВАМИ ТОЙ ЖЕ ЦЕЛИ, ЧТО И НАШ ПЕРСОНАЖ, И УСПЕШНО ЕЕ ДОСТИГШИЙ.

Только такой жизненный образец создаст «эффект пребывания в толпе», а значит, сделает подчиненного решительнее и увереннее в себе. Из этого следует, что пример для подражания следует подбирать не так «топорно», как это обычно делают новоиспеченные руководители.

Во-первых, надо ответить на вопрос: сколько успешных людей потребуется для того, чтобы подчиненный почувствовал себя наконец уверенным, то есть в толпе: один, десять, сто? Стоит отметить, что ощущение того, что он находится среди «толпы», посещает человека не обязательно тогда, когда рядом с ним находится много людей. Для этого достаточно, чтобы рядом находился всего один человек, который уже совершил тот шаг, на который нашему несостоявшемуся герою только предстоит решиться, совершил и достиг желаемого результата. *Уже в этом случае наш герой «попадает в толпу» и тут же избавляется от неуверенности и наполняется решимостью поступать так же.*

Во-вторых, надо четко определить, что значит — объект для подражания находится рядом. Рядом — это где? В двух шагах, в твоей фирме, в твоём городе, на одной планете? Ответ на этот вопрос следующий. В действительности объекту нашего исследования абсолютно все равно, где именно находится тот, кто уже успешно предпринял шаг, который ему только предстоит сделать, для него важно знать, что такой человек есть или... был. Потому что, отвечая на вопрос «где?», в нашем случае мы имеем в виду не только место, но и время его нахождения.

Итак, пример для подражания может жить и совершать успешные шаги в настоящий момент или принадлежать истории человечества.

Вспомните хотя бы самих себя: с какой решимостью вы подражали как своему удачливому соседу — вашему современнику, так и Александру Македонскому — герою глубокой древности. Вы подражали то одному, то другому, когда требовалось совершить отчаянный шаг. В этот момент вы говорили себе: «Он поступал так и победил, значит, и я поступлю так же». И с легким сердцем этот шаг совершали.

ПОСЛЕ ТОГО КАК ВЫ ПРОСЧИТАЛИ НА ОСНОВАНИИ ЛБК МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ДЛЯ СВОЕГО СОТРУДНИКА, КОТОРАЯ ПРИВЕДЕТ ЕГО К УСПЕХУ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗАСТАВИТЬ ЭТОГО ЧЕЛОВЕКА ВСТАТЬ НА НОВЫЙ, ПОРОЙ ПУГАЮЩИЙ ЕГО ПУТЬ, НАДО ПОЗАБОТИТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ СОТРУДНИК ОЩУТИЛ, ЧТО ОН НА ЭТОМ ПУТИ НЕ ОДИН, ЧТО УКАЗАННЫЙ ВАМИ МАРШРУТ УЖЕ КТО-ТО ПРОШЕЛ, И УСПЕШНО: ЭТОТ ФАКТ ИМЕЛ МЕСТО В НАСТОЯЩЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА ИЛИ В ЕГО ПРОШЛОМ*.

Как находить подходящие примеры? **Надо воскресить в своей памяти людей, имеющих хотя бы один сходный элемент ЛБК с таким же элементом в личном биоэнергетическом коде вашего подопечного.** И, конечно, пример для подражания должен быть успешным именно благодаря тому, что совершил именно тот поступок, который только предстоит совершить вашему подчиненному. *На каждый предлагаемый вами шаг такой пример должен быть найден.*

* Мифологические герои не подходят для этих целей, так как «объект воздействия» легко может усомниться в их существовании, а значит, подвергнуть сомнению и тот факт, что предпринятые ими конкретные действия и впрямь когда-то привели к конкретному результату.

Вот тут первым долгом в качестве примера для подражания нужно рассмотреть самого себя.

Как это правильно сделать?

Сначала надо изучить свою внешность, дату рождения, затем внешность и дату рождения подчиненного, а затем их сопоставить. Цель сопоставления: выявить имеющиеся совпадения в чертах лица или зодиакальной принадлежности. *Это будет означать, что отдельные фрагменты ЛБК (один или несколько) у вас одинаковы, а значит, одинаковыми будут отдельные составляющие победоносной поступи.* Например, у вас с вашим подчиненным одинаковый цвет глаз — зеленый или одинаковая форма носа, например носы прямые. Лично вы добились успеха в соответствии с этими двумя фрагментами ЛБК. Как обладатель зеленых глаз вы всегда оставались верны намеренной еще в юности цели. Как обладатель прямого носа вы на этом пути подпитывались мазохистскими энергиями, то есть шли к своей цели, преодолевая все препятствия, терпя боль и разочарование в людях, и только поэтому сегодня вы достигли тех вершин, на которые вашему подчиненному еще предстоит вскарабкаться. Так пусть карабкается, но тем же путем: не меняет однажды избранной цели, не идет к другой — легкодостижимой, не пытается достичь всего одним рывком, без потерь, без разочарований и досады. Верность такой тактике вознаграждается успехом: перед тобой живое воплощение этого — твой шеф.

Но, увы, этим заканчивается перечень победоносных шагов, где в качестве назидательного примера фигурируете лично вы. И в этом нет ничего страшного.

Например, изучая внешность принятого на работу сотрудника, вы обратили внимание на то, что форма его шеи очень сходна с формой шеи вашего бывшего партнера по бизнесу: у обоих шея короткая и толстая. Вы тут же воскресили в памяти, что ваш бывший партнер, чем

бы ни занимался, никогда не выдумывал ничего нового, а всюду применял уже обкатанные методы работы, а главное, что благодаря столь консервативному подходу он достигал успеха. В настоящий момент он выделился в самостоятельную фирму и процветает. Его восхождение на первый взгляд курьезно. Он, будучи ранее ветеринарным врачом, создал крупнейший клуб знакомств в своем городе. Там он сводил людей, пользуясь теми же приемами, которыми пользуются овцы и свиньи во время выбора партнера для спаривания. Спаривание животных он изучал в ветеринарной академии, этим он занимался в колхозе много лет.

Ваш же подопечный хотя и имеет такую же короткую и толстую шею, но почему-то убежден в том, что только сверхсовременный подход приводит к успеху. Он всегда ищет какие-то новые методы работы, все время экспериментирует и все время неудачно. *Так расскажите ему про своего бывшего партнера, а затем проведите параллель.* Кто ваш подчиненный по образованию? Педагог. Кем работал? Учителем младших классов. А что ему сейчас вменяется в обязанность? Проводить презентации выпускаемого вами товара в крупнейших универсамах. Так пусть он не ищет новых форм, не выражается как клоун, чтобы заинтриговать людей собой и продукцией, а попросту учит проходящих мимо граждан, как им этой продукцией пользоваться, учит обстоятельно, словно последние не взрослые люди, а ученики младших классов. То, что толстошеему человеку давно знакомо, у него будет получаться лучше всего. А главное, он будет чувствовать себя уверенно. **Напомните сотруднику: человек, который именно таким путем пришел к успеху, живет в вашем городе, хочешь — пойди проверь, хочешь — поверь на слово.** Проверять ваш подчиненный не пойдет, а, отбросив сомнения, немедленно воспользуется полученным советом.

Конечно, вашего работника может отделять от достойного объекта подражания не только пространство, но и время. Ничего страшного. Например, ваш сотрудник, представляя товар, очень переживает, понравится ли он людям, когда они станут им ежедневно пользоваться. А вдруг нет? Это переживание негативно сказывается на продажах. Покупатели, видя неуверенность продавца, на всякий случай остерегаются делать покупки. Приступаем к анализу ЛБК продавца. Например, под каким знаком Зодиака он родился? Под знаком Льва. А кто был самый известный Лев, который никогда не задумывался над тем, как впоследствии воспримут люди тот исторический поворот, в который он их вверг? Это Наполеон Бонапарт. *Вот и поставьте Бонапарта в пример своему сотруднику, когда будете советовать не переживать о последствиях продаж.*

Полюбуйтесь, какая теплая компания образовалась вокруг вашего неуверенного в себе продавца. В нее входят: его шеф, то есть вы — человек, бесспорно достигший большего, нежели сам наемный работник, ваш бывший компаньон, сегодня предприниматель, не менее удачливый, чем вы, и Наполеон Бонапарт. Что касается последнего, то комментарии излишни.

Изучив формы уха и губ своего подопечного, также следует запастись назидательными примерами.

ТЕПЕРЬ ВАШЕМУ РАБОТНИКУ НЕ НАДО САМОМУ ИСКАТЬ ФОРМУЛУ УСПЕХА, НАДО ТОЛЬКО ИДТИ В НОГУ С ОБОЗНАЧЕННЫМИ ВАМИ ЛЮДЬМИ. И ВСЕ.

Поверьте: все его сомнения разом исчезнут, решимости будет хоть отбавляй! А главное, придет вера в свой успех, подтвержденная многочисленными положительными примерами.

Глава 3

ИСКУССТВО МОТИВИРОВКИ, РАЗДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ

Мы уже говорили о том, что деньги охотно приходят к человеку тогда, когда он, во-первых, собирается их потратить на удовлетворение своих навязчивых желаний, а во-вторых, когда эти желания соответствуют возрастным этапам (программам), в которых пребывает человек в настоящий момент. Это правило относится в равной степени и к организатору производства, и к нанятым на работу людям (в том случае, если последние работают не только за фиксированный оклад, но и за проценты от суммы сделки, объема продаж и т. д.).

Коротко напомним, что в молодости деньги приходят на те составляющие нашей жизни, которые обеспечат успех у представителей противоположного пола. С созданием семьи и появлением детей деньги охотно идут на нужды детей. Так происходит до тех пор, пока детям не исполнится 13–14 лет. С этого момента и до возрастного рубежа сорок шесть лет заработки возрастают, если деньги предполагается направлять на активное закрытие сексуальных программ при сохранении семьи. После сорока шести лет деньги охотно идут на то, что позволяет человеку максимально продлить собственную жизнь.

Ошибка многих руководителей состоит в том, что когда они активно мотивируют своих сотрудников работать много и продуктивно, то забывают о разнице в воз-

расте или о несовпадении программ — своей и сотрудника. Ведь современный руководитель чаще всего в качестве успешного примера приводит самого себя. Нет, он не лукавит, когда, например, советует подчиненному вкалывать день и ночь во имя благополучия своих малолетних детей, — ему самому деньги охотно идут на эту мотивировку. Но, допустим, подчиненный не женат и детей не имеет. Шеф знает об этом, советует быстрее остепениться (вступить в брак и завести детей) и обещает, что деньги пойдут. Такой совет неверен, ибо программа «жениховства», в которой пребывает наемный работник, должна завершиться естественным образом (без команды сверху). Деньги должны прийти к подчиненному не после ее завершения, а в процессе ее. Цель программы «жениховства» — успех у большого количества представителей противоположного пола. Это надо для того, чтобы облегчить выбор будущего супруга — матери (отца) будущих детей. Значит, в настоящий момент деньги пойдут сотруднику (если он мужчина) на то, чтобы иметь ошеломляющий успех у самых разнообразных женщин — на развлечения, место для свиданий, автомобиль и т. п. *Руководителю, прежде чем начать мотивировать своего подчиненного, требуется сначала трансформировать себя во времени — вспомнить, на что у него самого успешно притягивались деньги, когда он был или в возрасте подчиненного, или в его программе.* А затем уже поделиться с принятым на работу человеком своими воспоминаниями — были-де и мы рысаками.

Если речь идет о людях, которые старше по возрасту, нежели их руководитель, или находятся в следующей программе относительно той, в которой работодатель пребывает сам, то *для осуществления успешной мотивировки шефу также следует трансформироваться во времени, но только не назад, как было в первом случае, а впе-*

ред. Сделать это лучше всего следующим образом. «Вот если бы я был на вашем месте, — может сказать руководитель средних лет великовозрастному сотруднику, — я бы пять дней в неделю выкладывался на работе лишь для того, чтобы иметь возможность регулярно ездить на уикенд в солидный дом отдыха и там уже отдохнуть от всех: от нас — коллег по работе, от своих детей, от хлопот по дому — словом, «отключиться», поплавать в бассейне, погулять по лесу. Ни приготовления еды, ни уборки дома! Вот полноценное восстановление сил. Ну, а в понедельник снова вернуться к делам. Но зато свежим, помолодевшим».

ПРОБЛЕМА ОТСУТСТВИЯ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ПОКОЛЕНИЙ НЕ БУДЕТ ИМЕТЬ МЕСТА, ЕСЛИ, МОТИВИРУЯ СОТРУДНИКА, РУКОВОДИТЕЛЬ ТРАНСФОРМИРУЕТ СЕБЯ ВО ВРЕМЕНИ — ВОЗВРАЩАЕТСЯ ВОСПОМИНАНИЯМИ В СВОЮ МОЛОДОСТЬ ИЛИ МЫСЛЕННО ПЕРЕНОСИТ СЕБЯ В СОЛИДНЫЙ ВОЗРАСТ.

У Марины Витальевны были две сотрудницы: Вика и Антонина. Сама Марина Витальевна была хозяйкой клуба по интересам. Она приглашала то артистов, то врачей, то писателей. В обязанности же ее сотрудниц входило обеспечить аудиторию. Вход был платный, поэтому клуб существовал как обыкновенное коммерческое предприятие. Самой хозяйке было тридцать шесть лет. Она была матерью двоих детей и давно обратила внимание на тот факт, что когда ей предстояло с выгодой для себя провести очередное мероприятие в клубе, то стоило задуматься о том, чем побаловать младшего ребенка — любимую восьмилетнюю дочь. В этом случае по деньгам все складывалось удачно. Но не все же самой да самой организовывать работу в клубе — в конце

концов, она ведь хозяйка. Вот и наняла женщина двух помощниц.

Первой, Вике, девятнадцать лет, и она была не замужем. Вторая, Антонина, напротив, имела семью и двоих детей, младшему из которых, сыну, было шестнадцать лет. Самой же Антонине исполнилось сорок два года. Зарплата помощниц была фиксированной плюс процент от прибыли с каждого проведенного мероприятия. Однако с приходом этих двух дам работа пошла из рук вон плохо. В клубе существовали списки людей, проявляющих интерес к подобным встречам. Обе сотрудницы обзванивали всех указанных в списке, оповещали о предстоящем мероприятии, а затем жаловались хозяйке, что почти никто из приглашенных не изъявляет желания прийти на встречу, да еще заплатить за это деньги. «А вы их поугovarивайте, — учила Марина Витальевна, — объясните, почему им очень важно встретиться с приглашенным человеком, послушать, что он рассказывает, позадавать вопросы. Вам ведь нужны деньги?» Обе сотрудницы кивали головами: «Да, деньги нужны». «Ну так работайте, — напуговала их хозяйка. — Лезьте из кожи вон!» Сотрудницы старались, но требуемой отдачи все равно не было. Тогда Марина Витальевна вспомнила про мотивировки. У нее самой деньги шли под желание побаловать младшую дочь. Она спросила Антонину, у которой тоже были дети, о чем та думает, когда обзванивает людей, приглашая их на клубные мероприятия. Та ответила: «Думаю о своем сыне, как ему костюм приличный купить. А то начал встречаться с девушками, а в приличное место пойти не в чем». «Правильно, — одобрила Марина Витальевна, — о детях думать надо, когда деньги зарабатываешь. Только странно, что они к тебе не идут». «А ты о чем думаешь?» — спросила владелица клуба незамужнюю Вику.

«Думаю, как бы замуж выйти, детей заиметь. Для этого надо хорошо выглядеть, а это денег стоит». «Тоже правильно думаешь, — согласилась работодательница, — деньги на детей притягиваются, — но затем тяжело вздохнула: — Только почему-то не к тебе».

Марина Витальевна пребывала в растерянности от своих сотрудниц, пока не пришла ко мне на семинар. Из услышанного она поняла, что мотивировки притяжения денег у обеих ее помощниц были неверными, в то время как саму себя она мотивировала правильно. Дело в том, что второй ребенок Антонины — сын, на нужды которого она пыталась заработать деньги, — уже перешел шестнадцатилетний рубеж. С этого момента деньги к матери на нужды сына не притягиваются. Поскольку Антонине еще не было сорока шести лет, то к ней деньги потекли бы в том случае, если бы она хотела погулять на стороне, сохраняя семью, то есть на закрытие сексуальной программы. Виктория же была первым ребенком у своих родителей. Ей следовало пытаться заработать деньги в первую очередь на то, чтобы получить образование, заложить основу своей карьеры. Деньги на создание семьи и продолжение рода к первому ребенку притягиваются тогда, когда основа для предстоящей карьеры заложена. Самой же Марине Витальевне в настоящий момент деньги должны были приходиться на нужды второго ребенка. Что и имело место.

Владелица клуба поняла, что ей следует мотивировать своих сотрудниц иначе, чем себя.

Она вызвала к себе сначала Вику и объяснила ей, что та удачно выйдет замуж только тогда, когда найдет свой путь в жизни и сделает по нему первые шаги. «Ты кем хочешь стать?» — спросила она молоденькую девушку. «Ландшафтным дизайнером, — последовал ответ. — Но для этого учиться надо, а обучение платное». «Вот когда обзвани-

ваешь клиентов, думай о том, что тебе надо зарабатывать деньги на обучение, — посоветовала Марина Витальевна. — А как выучишься, устроишься работать по избранной профессии, только тогда и выйдешь замуж. Удачно выйдешь». «То-то я смотрю, что у меня пока ничего с замужеством не получается!» — воскликнула девушка.

С Антониной у хозяйки клуба состоялся доверительный разговор. «Все ли ты взяла от интимной стороны жизни?» — поинтересовалась работодательница. Сотрудница в ответ отрицательно покачала головой. «Надо добрать, пока на тебя еще мужчины засматриваются», — деловито посоветовала Марина Витальевна. «Да я бы с радостью, — оживилась женщина, — да муж узнает — сразу развод». «А ты сделай так, чтобы не узнал, — подкинула мысль хозяйка клуба и уточнила: — Скажи, что я тебя в командировку послала, а сама на курорт, в Турцию например. Оттуда никакая информация не просочится». «Чтоб на курорты ездить, деньги нужны», — тяжело вздохнула Антонина. Работодательница ждала такой реакции. «А вот ты, когда обзваниваешь людей, об этих деньгах и думай», — подсказала она. «Так ведь я в дом зарплату приношу, муж о ней знает», — беспомощно развела руками сотрудница. Хозяйка салона была готова к такому повороту беседы: «Ты домой пока фиксированную зарплату приносишь. Вот ее и продолжай приносить. А то, что сверху заработаешь за каждого привлеченного клиента, прячь — откладывай на поездку в Турцию». «Правильно! — обрадовалась Антонина, но вдруг спохватилась: — А как же мой сынок? Я же ему хороший костюм обещала купить». А вот тут хозяйка клуба огласила воистину соломоново решение: «А ты, когда деньги на Турцию заработаешь, спроси себя: на что тебе их сейчас лучше потратить: на то, чтобы добрать впечатлений от мира любви, или на то, чтобы купить кос-

твом сыну? Если решишь, что в этот раз лучше потратить на костюм, — трать, но себе поклянись, что уж в следующий раз обязательно потратишь на то, чтобы поехать в Турцию. Поклянись и зарабатывай деньги снова».

После этих двух бесед с сотрудницами дела в клубе пошли совсем иначе. Обе наемные работницы буквально «на ушах стояли», когда уговаривали того или иного человека посетить очередное мероприятие. Они не оставляли в покое людей до тех пор, пока те не покупали пригласительные билеты. Прибыль Марины Витальевны резко возросла, возросли и заработки ее сотрудниц. Однажды Антонина отозвала в сторону свою патронессу и шепотом предложила: «Я уже и сыну костюм купила, и много еще кому чего, и снова на Турцию накопила денег. Не поехать ли нам вместе? Оторвемся на пару!» «Да у меня сейчас на Турцию денег нет. Большие расходы были», — механически ответила женщина. «А вы поставьте себе такую мотивировку — гульнуть, и деньги к вам придут, — посоветовала сотрудница и для убедительности добавила: — Ко мне же пришли». Марина Витальевна вспомнила мой семинар, вспомнила, что к ней деньги пока еще притягиваются на нужды второго ребенка, и соврала Антонине: «Знаешь, у меня муж — просто сексуальный маньяк. Я дома-то от любви устала, а ты мне предлагаешь за ней в Турцию ехать». Сотрудница сочувственно покачала в ответ головой.

Для того чтобы наемный сотрудник приносил доход своему патрону, важно правильно определить то место в вашем бизнесе, заняв которое этот человек будет максимально успешен.

КОГДА ВЫ ПОДБИРАЕТЕ ДЛЯ ПРИНЯТОГО НА РАБОТУ ЧЕЛОВЕКА ФУНКЦИИ, КОТОРЫЕ ЕМУ ПРЕДСТОИТ ВЫПОЛНЯТЬ, НЕЛЬЗЯ УПУСКАТЬ ИЗ ВИДУ И ТО, НА КАКОЙ

**ИНКАРНАЦИОННОЙ СТУПЕНИ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ
ПРОЖИВАЕТ СВОЮ ЖИЗНЬ ВАШ ПОДЧИНЕННЫЙ.**

Напомню, что инкарнационные ступени бывают следующие: РОДОНАЧАЛЬНИК, РАЗГОНЩИК, УМНОЖИТЕЛЬ, ПРОФЕССИОНАЛ, ПОПУЛЯРИЗАТОР, ДУХОВНИК, УСЕКАТЕЛЬ (ЧИСТИЛЬЩИК — разновидность усекателя). Определить принадлежность своего подчиненного к какой-то конкретной ступени можно с помощью тестирующих вопросов. Например, на предмет его отношения к противоположному полу, к журналистам и политикам, вообще к тем или иным жизненным привязанностям, склонностям (желание поучать или делиться информацией, оставаться в тени, скрупулезно делать свою работу и т. д.). Об этих психологических особенностях каждой инкарнационной ступени читатель знает из моих предыдущих публикаций*. В настоящем издании я лишь кратко изложу психологические особенности людей, находящихся на той или иной ступени.

РОДОНАЧАЛЬНИК (3-й, 6-й, 9-й и т. д. ребенок у своих родителей) часто медлителен, погружен в себя, заведомо неудачлив, когда стремится подражать в ведении дела другим, пусть даже успешным людям. Он мучительно ищет собственное оригинальное видение решения тех или иных задач, собственную нишу на коммерческом поприще. Если он находит себя в большом или малом, то неизменно достигает успеха. РАЗГОНЩИК — продолжатель рода того из своих родителей, кто появился на свет РОДОНАЧАЛЬНИКОМ, также медлителен и неуверен в себе и, естественно, неудачлив до тех пор, пока не станет продолжать идею, вызванную к

* Подробно об инкарнационных ступенях можно прочесть в книге: Попов С. Думай и богатей по-русски-2. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005.

жизни своим родителем. Характерная черта УМНОЖИТЕЛЯ — повышенное внимание к противоположному полу и такой же взаимный интерес к нему в ответ. Даже если УМНОЖИТЕЛЮ по какой-то причине не интересны представители другого пола, он все равно будет ими замечен. УМНОЖИТЕЛЬ прямолинеен, уверен в себе, исполнительен, конкретен. Он легко перенимает чужой оправдавший себя метод достижения успеха и победоносно шествует благодаря ему. Такой человек не любит пустых, беспредметных разговоров и поэтому на дух не переносит тех, у кого подобные разговоры являются профессией, — журналистов, политиков, психологов, проповедников и т. п. И тем не менее сами УМНОЖИТЕЛИ стремятся обрести веру, душевное очищение. Они охотно спасают от духовного или нравственного падения тех, кому оно грозит. ПРОФЕССИОНАЛ — это сверхисполнительный человек, для которого оставить начатое дело незавершенным равносильно трагедии. В профессиональной деятельности его интересует не столько карьерный успех, сколько совершенствование того технологического процесса, в котором он занят. ПРОФЕССИОНАЛ охотно помогает тем, кто страдает физическим недугом или выброшен за границы нормальной человеческой жизни. Люди, пребывающие на этой ступени, не приемлют все, что связано с мистикой. ПОПУЛЯРИЗАТОР — веселый, жизнерадостный человек. Он легко увлекает окружающих тем, чем однажды увлекся сам, — книгой, приобретенной вещью, профессией и т. д. Как правило, у них хорошо подвешен язык. ПОПУЛЯРИЗАТОРЫ не любят больных или неудачников, но зато всегда стремятся иметь успех у противоположного пола. Отличительные черты ДУХОВНИКА — это прежде всего умение проповедовать, наставлять, совершать переворот в мировоззрении людей, это искренняя забота о том, чем живет человек, который находится

рядом. И тем не менее свободное время они охотно проводят с техникой. Эти люди пунктуальны, самоорганизованны, верны своему слову, а также своей фирме, своему работодателю. А вот что касается противоположного пола, то отношение к нему весьма своеобразное: им часто кажется, что время потрачено ими на любовь напрасно — они зря оторвали себя от более серьезных дел. **УСЕКАТЕЛЬ** обладает, как правило, слабым здоровьем (физическим или духовным), производит впечатление не приспособленного к жизни человека. Он никогда не стремится к лидерству, охотно исполняет функцию «незаменимого второго». Этим людям присуще отвращение к дисциплине, порядку, они не переносят малейшего насилия над собой. Они непунктуальны в быту и не в ладах с техникой. И в то же время это люди начитанные, просвещенные, с большим интересом следящие за тем, что происходит вокруг. **ЧИСТИЛЬЩИК** — разновидность **УСЕКАТЕЛЯ**. Его отличает то, что он, как правило, в глубине души не хочет иметь семью и потомство, а если все же предпринимает усилия к их обретению, то попытки неизменно заканчиваются неудачей. И наоборот, чем меньше он стремится обрести семью, тем большим успехом пользуется у противоположного пола. Такой человек часто меняет род и место деятельности, причем работа всегда сама находит его. Но какая бы деятельность его ни нашла, он всегда в ней достигнет успеха. **ЧИСТИЛЬЩИК** любопытен, жизнерадостен и стремится прожить свою жизнь словно праздник — это может быть как шикарный банкет, так и скромная, но неизменно веселая студенческая вечеринка.

Руководитель может предварительно ознакомить своего подопечного с теорией реинкарнаций и выслушать его мнение на свой счет — к какой категории он себя относит: к умножителю или чистильщику, профессору или духовнику, может сам понаблюдать за поведенческими особенностями своего подопечного, сделать

соответствующий вывод. Но предупреждаю, что чаще всего этого оказывается недостаточно. С достоверной точностью можно определить инкарнационную ступень человека, образно говоря, «по трем точкам». Первая точка: один из родителей исследуемого (тот, чьему роду он принадлежит). Нас интересует, на какой инкарнационной ступени находится этот родитель. Вторая точка: инкарнационная ступень самого исследуемого человека. И третья точка: инкарнационная ступень его ребенка (опять же того, кто является продолжателем рода). Ступени всех троих должны располагаться в строго определенной последовательности. Эта последовательность такова: У РОДОНАЧАЛЬНИКА (третьего, шестого, девятого и т. д. ребенка в семье) родится РАЗГОНЩИК, у того появляется на свет УМНОЖИТЕЛЬ, у УМНОЖИТЕЛЯ — ПРОФЕССИОНАЛ, у ПРОФЕССИОНАЛА — ПОПУЛЯРИЗАТОР, у ПОПУЛЯРИЗАТОРА — ДУХОВНИК, у ДУХОВНИКА — УСЕКАТЕЛЬ, у УСЕКАТЕЛЯ (если он не ЧИСТИЛЬЩИК) — снова УМНОЖИТЕЛЬ.

Таким образом, если, основываясь на косвенных признаках, вы не решаетесь вынести вердикт, на какой инкарнационной ступени находится подчиненный, например ПРОФЕССИОНАЛ он или ДУХОВНИК, то побеседуйте с ним о его отце (если он первенец у родителей) и о его ребенке (опять же первом, если исследуемый — мужчина). Сделав вывод из услышанного, что отец скорее УМНОЖИТЕЛЬ, чем ПОПУЛЯРИЗАТОР, а ребенок больше похож на ПОПУЛЯРИЗАТОРА, чем на УСЕКАТЕЛЯ, смело делайте вывод, что ваш подопечный находится на инкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ. Из этого следует, что ему лучше всего поручить тот участок работы, где требуются сосредоточенность, скрупулезность, высокая ответственность, — например, учет товара или работа с документами, сборка механизмов, редакторская правка текстов, ведение

бухгалтерского учета и т. п. Если бы в результате исследований выяснилось, что ваш подопечный находится на инкарнационной ступени ДУХОВНИК, ему можно было бы с легкой душой поручить организацию охраны предприятия или доверить представлять интересы вашей фирмы на переговорах с партнерами без боязни, что он ущемит ее интересы или вообще переметнется к другому хозяину. Такому человеку можно поручить работу с кадрами — пусть именно он вдохновляет и мотивирует людей работать с высокой отдачей, а вы тогда со спокойной душой сможете заняться, например, выработкой стратегической политики своего предприятия.

РОДОНАЧАЛЬНИК полезен там, где нужно выработать новую идею, создать новый товар, придумать новый рекламный ход, короче, там, где нужен интеллектуальный прорыв. РАЗГОНЩИК хорош, когда надо довести до технического завершения идею шефа. УМНОЖИТЕЛЬ — это вообще рабочая лошадь, а в отдельных случаях даже трактор. Как использовать таких людей, я думаю, учить не надо. ПОПУЛЯРИЗАТОР особенно полезен на продажах товара, услуг, на расширении рынка сбыта. УСЕКАТЕЛЬ — это «незаменимый второй», тень своего начальника, ему можно поручить любую работу, и он ее худо-бедно, но обязательно выполнит. Читатель может сам продолжить список технологических узлов, где окажется полезен сотрудник, обладающий теми или иными человеческими качествами.

На ЧИСТИЛЬЩИКА можно просто махнуть рукой — пусть работает на том месте, куда его поставила судьба. Все равно это не надолго.

Не новость, что от того, насколько правильно распределены функции между нанятыми на работу людьми, порой зависит успех всего дела.

Нина Абрамовна держала небольшой ресторан русской кухни. В штате, помимо поварих, официанток, по-

судомойщиц, было двое молодых мужчин, Борис и Петр. Борис — высокий, статный, откровенно красивый мужчина. Наверное, не было женщины, которая не обратила бы на него внимания. Да и сам Борис — человек решительный, привыкший действовать. Его девиз: «Да что тут думать — трясти надо!» Петр, наоборот, ни выдающейся внешностью, ни решительностью не отличался — милый, приятный, немного рассеянный человек. Первого — Бориса — владелица ресторана решила сделать лицом своего заведения: нарядила в ливрею и поставила в фойе встречать гостей. По ее замыслу, заходящие в ресторан женщины должны пленяться импозантным метрдотелем и почаще сюда заглядывать. В обязанности же метрдотеля входило сообщать посетителям о тех приятных сюрпризах, которые их в этот вечер ждут в заведении: новинки кухни, живая музыка и т. д. Петра Нина Абрамовна озадачила поставками продуктов. Во-первых, Петр имел образование по профилю, а во-вторых, несмотря на неказистую внешность, умел нравиться людям. Но в результате оказалось: то, как осуществляется деятельность этими двумя молодыми людьми в своих «технологических узлах», хозяйку заведения не устраивает.

Красавец Борис просто барабанил заученный текст о приятных новшествах в ресторане и как следствие оказывался не способен увлечь людей. С его появлением в образе человека, радушно встречающего гостей, выручка заведения не повысилась. Петр же вообще иногда приносил убытки. По рассеянности он мог забыть заказать что-то из продуктов, и приходилось снимать блюдо из меню.

Нина Абрамовна ломала голову, как ей поступить с этими двумя молодыми людьми. Случилось так, что именно в этот момент ей в руки попала книга «Думай и богатей по-русски-2», где я подробно описываю влияние инкарнационной ступени на ту деятельность, кото-

рую будет успешно вести человек. Женщину увлек прочитанный материал, и она задалась целью самостоятельно вычислить инкарнационную ступень, на которой находится каждый из вышеописанных молодых людей. Сначала работодательница стала исследовать поведенческие особенности самих Бориса и Петра. Оба были жизнерадостными людьми, обладали быстрой реакцией, легко входили в контакт с окружающими и увлекались женщинами. На первый взгляд казалось, что тот и другой мужчина находились на одной инкарнационной ступени. Но только на какой? Это мог быть УМНОЖИТЕЛЬ, мог быть и ПОПУЛЯРИЗАТОР. Такой вывод не давал возможности владелице ресторана сделать правильные шаги, для того чтобы использовать человеческие качества обоих наемных работников с максимальной выгодой для себя. Нужна была дополнительная информация о поведенческих особенностях их родителей и детей.

Нина Абрамовна вспомнила, что Борис как-то обмолвился о том, что его дед (по отцу) был последним ребенком в многодетной семье, кажется, шестым. Он всегда до самой старости донашивал вещи, оставшиеся от старших братьев. Отцу Бориса — старшему ребенку — всегда было стыдно за своего родителя, который, во-первых, сам не заработал на достойную жизнь, а во-вторых, не гнушался подачками братьев. Поэтому своего единственного ребенка, то есть Бориса, он воспитал независимым и самостоятельным. В таком раскладе получалось, что Борис и впрямь находится на инкарнационной ступени УМНОЖИТЕЛЬ. Но это только в том случае, если его дед был шестым ребенком в своей семье. А в этом владелица ресторана уверена не была. Не был в этом уверен и сам Борис. (Речь шла о том, что его дед был шестым из живых братьев и сестер, а вот

были ли среди них умершие, например, в младенчестве, которых тоже надо считать? Об этом уже никто не знал.) Для определения инкарнационной ступени мужчины становилось необходимым составить психологический портрет его старшей дочери. Оксану — так звали дочь — Нина Абрамовна знала. Ее собственная дочь училась с ней в одном классе. Это была на редкость аккуратная, исполнительная девочка, практически лишенная амбиций, к тому же она на дух не переносила модные одно время мистическую литературу и кинофильмы. Все говорило о том, что дочь Бориса находится на инкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ. Но ПРОФЕССИОНАЛ может в качестве первого ребенка появиться только у УМНОЖИТЕЛЯ. Значит, Борис действительно УМНОЖИТЕЛЬ.

Петр был вторым ребенком в семье. Значит, предстояло исследовать его мать. Эта женщина всю жизнь проработала бухгалтером. Исполнительная, ответственная, трезвомыслящая. С ней директор любого предприятия чувствовал себя как за каменной стеной. Нина Абрамовна сама стремилась ее заполучить, для этого и взяла на работу ее сына. Скорее всего, она находится на инкарнационной ступени ПРОФЕССИОНАЛ. Тогда продолжателем ее рода — Петр, второй ребенок, должен быть ПОПУЛЯРИЗАТОРОМ. В пользу такого вывода говорил тот факт, что единственный сын Петра мечтал стать священником и пренебрежительно относился к девочкам. «Что на них зря время тратить, — отвечал он на вопросы официанток, когда заходил к отцу на работу, и добавлял: — Я лучше книгу хорошую почитаю или в Интернете посижу». Так мог себя вести только ДУХОВНИК. Но ДУХОВНИКА мог произвести на свет ПОПУЛЯРИЗАТОР. Выходит, что им и был Петр.

«Но если Петр — ПОПУЛЯРИЗАТОР, — продолжала размышлять владелица ресторана, — то именно у него луч-

ше всех получится функция метрдотеля. Он от природы способен легко увлекать гостей тем, что понравилось самому». Нина Абрамовна переместила мужчину на эту должность и дала распоряжение обязательно знакомить Петра со всеми новинками кухни, звать на прослушивание приглашаемых певцов и т. п. Неказистый с виду мужчина полностью оправдал ожидания владелицы ресторана. Он мог так вдохновенно расхвалить блюдо или артиста случайному посетителю, который попросту заглянул в бар, чтобы купить сигареты, что тот, заинтригованный, оставался и проводил в ресторане весь вечер. Естественно, что выручка заведения заметно увеличилась.

Борису, напротив, Нина Абрамовна поручила закупку продуктов. Напористый, собранный УМНОЖИТЕЛЬ умело влиял на тех поставщиков, которые являлись представительницами прекрасной половины человечества, и, пользуясь их повышенным вниманием к своей особе, поставлял на кухню только лучшие продукты и по слегка заниженным ценам. А главное, предельно мобилизованный Борис никогда не подводил свою патронессу.

Так хозяйка ресторана, применив на практике учение о реинкарнации, правильно расставила персонал по технологическим узлам.

НА ПРАВИЛЬНОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ ТАКЖЕ ВЛИЯЕТ ТО ЗАНЯТИЕ, КОТОРОЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВНЫМ СРЕДСТВОМ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА.

По этой причине следует провести с подчиненным индивидуальную беседу, целью которой является выявление того, в чем именно состояло его превосходство над своими сверстниками на рубеже 10–16 лет. Если явного превосходства не наблюдалось, следует поинтересоваться, за счет какого рода деятельности кормилась семья, из которой вышел этот человек. То есть надо узнать профес-

сию отца и матери (в отдельных случаях бабушки, деда). Исходя из полученной информации, следует определить, какой вид деятельности в вашей фирме наиболее подходит для того, чтобы деньги сами шли в руки сотруднику.*

Сергей Валентинович держал большую торговую сеть. Множество продавцов в разных филиалах, в разных городах. В качестве наемных рабочих приходилось брать самых разных людей, которые, начав торговать, по-разному понимали этот процесс. Возникла необходимость создать нечто вроде обучающего центра, но неофициально — так сказать, для внутренних нужд. В задачу центра входило проведение тренинговых занятий, посвященных приобретению правильных навыков торговли. От приглашения специалистов со стороны создатель центра отказался. Решил использовать в этих целях собственных сотрудников. Ведь были же в его компании очень удачливые продавцы. Когда встал вопрос, кому именно поручить процесс обучения, он выбрал для этих целей продавщицу, которая приносила самую большую выручку. «Будешь учить людей успешно торговать», — объяснил Сергей Валентинович задачу Зое — так звали продавщицу. Однако никакого результата от Зоиных занятий с людьми видно не было. Преподавание чужих систем ей оказалось чуждо. Было видно, что Зоя не педагог. «Да ты рассказывай людям, как сама это делаешь», — в отчаянии советовал руководитель компании. «Да честное слово, Сергей Валентинович, мне в сто раз легче что-то продать, чем кому-то объяснить, как я это делаю», — растерянно заявляла женщина. Слушатели и в самом деле ничего не могли понять из того, что говорила им Зоя.

* Если родители были нетрудоспособными или если по другой причине семья содержалась не на их заработки.

Так случилось, что хозяин компании попал на мой семинар «Искусство эксплуатации» и не без интереса познакомился с тем, как помогать каждому из наемных работников выбирать ту нишу, которая будет его кормить. Он стал опрашивать сотрудников, в чем они превосходили сверстников на возрастном отрезке 10–16 лет. Многие пожимали плечами — не знали, что вспомнить. Одна продавщица — Елизавета, которую Сергей Валентинович собирался было уволить, поскольку продажа у нее шла из рук вон плохо, вспомнила, что в этом возрасте к ней обращались едва ли не все одноклассники с просьбой объяснить какую-нибудь теорему или пересказать на перемене то, что в этот день следовало отвечать на уроке истории или литературы. И если Лиза была знакома с материалом, она быстро и доходчиво объясняла его друзьям. «А может, попробовать использовать ее в качестве бизнес-тренера?» — промелькнуло в голове у владельца фирмы, и он сделал женщине соответствующее предложение.

Эта перспектива привела Лизу в состояние шока. «Да как же я буду учить продавать других, когда сама этого делать не умею?» — удивленно спросила она. Шеф не знал, что ей ответить, и наобум сказал: «А ты почитай литературу, поговори с нашими успешными продавцами, а потом подумай, как объяснить людям, в чем состоит секрет успешной торговли».

К удивлению Сергея Валентиновича, первое же занятие нового бизнес-тренера принесло результат. Женщина настолько точно и доходчиво изложила, что и как следует делать на рабочем месте продавца, что не усвоить было просто невозможно. Оставалось лишь в точности воспроизвести. И многие из тех, кто был на занятии, воспроизвели. Результат был налицо. Новоиспеченный бизнес-тренер сразу получила карт-бланш от своего

работодателя. Она тут же создала лекционно-тренинговый курс и стала ездить с ним по многочисленным филиалам компании. Ее работа с персоналом приносила ощутимый результат. Вскоре на Лизину деятельность обратили внимание владельцы других фирм и стали предлагать проводить занятия уже с их сотрудниками, сулили немалые деньги. Слухи об этом дошли до Сергея Валентиновича. Он не стал дожидаться, когда успешного бизнес-тренера переманят большими деньгами, и решил официально открыть обучающий бизнес-центр для всех желающих, а не только для сотрудников своих филиалов, как это было раньше. Возглавить центр он попросил Лизу, естественно, пообещав повысить ей зарплату. Женщина охотно это предложение приняла. На занятиях Лизе часто задавали каверзный вопрос: «Вот вы учите нас, как продавать, а вы сами были успешным продавцом?» «Я — не продавец, я — бизнес-тренер», — с достоинством отвечала женщина.

А теперь о Зое, той, что успешно торговала, но не смогла преподавать. Как-то Сергей Валентинович задал ей тот же вопрос: «В чем ты превосходила сверстников на отрезке 10—16 лет?» В ответ услышал: «Я в детстве дружила с цыганскими ребятишками. Они с самых малых лет уже продавали на улицах самодельную косметику. Я иногда занималась этим вместе с ними. Так вот у меня это получалось лучше, чем у цыганят — прирожденных торговцев». Сергей Валентинович сделал для себя вывод, что к подсказкам природы имеет смысл прислушиваться.

Кстати, он извлек и еще один полезный урок из моего семинара. На место Лизы, которая стала тренером, надо было брать продавца. Взять кого-то со стороны владелец фирмы не хотел. Решил поставить кого-нибудь из своих. Но кого? Поговорил с обслуживающим персоналом — подходящей кандидатуры не нашел. Тогда его взгляд упал

на уборщицу. Скорее ради интереса он спросил о ее превосходстве над сверстниками в детстве. А в ответ услышал: «Да о каком превосходстве вы говорите! Моя семья только тем и жила, что мать самогоном торговала!» Мужчина вспомнил материал семинара про покровительство родительской профессии. «Если торговля, пусть самогоном, кормила семью этой женщины в детстве, то, возможно, именно торговля принесет успех во взрослые годы ей самой», — сообразил владелец фирмы и решил попробовать поставить уборщицу торговать. Результат этого перемещения вполне устроил Сергея Валентиновича.

Я думаю, что читатель и сам постепенно приходит к мысли о том, что,

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПОМЫШЛЯТЬ О ВЫСОКОЙ ОТДАЧЕ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЮДЕЙ, НАНЯТЫХ ТОБОЙ НА РАБОТУ, СЛЕДУЕТ САМОМУ ПОЗАБОТИТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ ЭТИ ЛЮДИ МАКСИМАЛЬНО РАСКРЫЛИСЬ В ТЕХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ МЕСТО НА ТВОЕМ ПРЕДПРИЯТИИ.

Этим можно заняться самому, можно выделить из штата специального человека.

Сегодня можно с полной уверенностью сказать, что тот тип руководителя, у которого подчиненные ходят по струнке, слепо копируют своего патрона, не имеют собственного мнения, не имеют пространства для проявления инициативы, — отживающий свое тип. Фирмы, руководимые такими людьми, рано или поздно проиграют в конкурентной борьбе тем, кто опирается не столько на свою личность, сколько на личности тех, кого привлекли к сотрудничеству. Это происходит потому, что люди в условиях свободы личности и поощрения развития их инициатив трудятся на другом качественном уровне, даже не являясь владельцами предприятий, где работают.

Глава 4

ХАРИЗМА И ЕЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Такой тип лидера, как «психолог», бесспорно, предпочтительнее, нежели лидер типа «Чапаев», по той причине, что своей кропотливой работой с подчиненными создает из последних самостоятельный человеческий механизм, который не надо ежедневно заставлять работать, не надо то и дело анализировать ошибки, вносить поправки — люди охотно делают свое дело без понуканий сверху, сами себя мотивируют на успешную деятельность, самостоятельно стимулируют себя предстоящими желанными расходами, самостоятельно совершенствуют методы, обеспечивающие дальнейший успех. **Единственный недостаток такого способа руководства людьми — высокая затратность времени.** Действительно, не один день должен уйти на то, чтобы проанализировать ЛБК подчиненного, найти примеры для его убеждения, подождать, пока правильное видение себя завладеет человеком и увлечет его. Превратности бизнеса, обстановка на коммерческом фронте часто не оставляют такого времени руководителю, и тогда, чтобы мобилизовать людей, владелец предприятия должен отказать от образа «лидер-психолог» и надеть на себя личину «лидер-Чапаев». *В этом случае вместо манипуляций психикой людей он должен использовать свою харизму.*

ЧТО ТАКОЕ ХАРИЗМА? ЭТО ЭНЕРГИЯ, ИДУЩАЯ ОТ ЧЕЛОВЕКА В МОМЕНТ, КОГДА ОН ВЕДЕТ СЕБЯ, ПОЛНО-

СТЮ СООТВЕТСТВУЯ СВОЕМУ ЛИЧНОМУ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОМУ КОДУ.

Дело в том, что обычный спонтанный выброс энергии в виде крика, увлечения собственным примером тоже относится к типу руководства «Чапаев», но он может не восприниматься должным образом подчиненными и приводить к обратному эффекту. (Например, когда зло кричит и ругается человек, рожденный под знаком Рыб, он просто смешон и никого никуда увлечь не может, когда человек с короткой толстой шеей зовет отчаянно идти навстречу новому и неизвестному, ты ему не веришь, и т. д.) Поэтому сейчас мы будем рассматривать метод управления людьми все через тот же ЛБК, но только применительно к проявлению харизматических качеств руководителя.

Говоря о ЛБК, человеку, который использует харизму в руководстве людьми, следует особое внимание обратить на его зодиакальную принадлежность. Именно соответствие стилю поведения, характерному для того или иного знака Зодиака, позволяет харизматическому лидеру максимально влиять на окружающих людей. Бегло напомним, как именно должен вести себя представитель каждого знака Зодиака.

Овнам во время обращения к людям предпочтительно апеллировать к мазохистской энергетике: *«Вам будет трудно, вы будете терпеть лишения, но вы преодолеете боль, которой сопровождается путь к победе. Страдания окажутся позади, а победа будет за вами!»*

Стоящие напротив Овна **Весы**, наоборот, должны вызывать к садоэнергетике: *«Наши конкуренты умрут с голода, их семьи будут попрошайничать по электричкам, когда мы осуществим то, что задумали»*. И в таком духе. Знаменитый призыв Владимира Путина (родившегося

7 октября) мочить террористов в сортирах как нельзя лучше иллюстрирует харизму человека, рожденного под знаком Весов.

Тельцов делают обаятельными призывы к независимости, самостоятельности и вообще к свободе — духовной, физической, финансовой. А также в своих речах следует побольше упоминать о самостоятельном вкладе в общее дело: *«Я лично веду вас за собой! Я нахожусь на самом трудном участке борьбы!»* и т. п.

Диаметрально противоположный Тельцу знак **Скорпиона** должен и вести себя противоположно, затушевывая во время своих зажигательных речей всякий намек на свои самостоятельные действия в процессе решения общей проблемы. Скорпион харизматичен, когда он все трудности взваливает на других: *«Я в вас верю! Я на вас рассчитываю! Вы уж не подведите!»*

Тому, кто рожден под знаком **Близнецов**, легче всего увлечь людей головокружительными перспективами: *«Друзья, вы и представить себе не можете, что вас ждет, когда вы достигнете цели!»* А затем должно следовать описание всех мыслимых, а главное, немислимых благ, которые вдруг свалятся на тех людей, которые пойдут за лидером-Близнецами.

Стрельцы возбуждают толпу своей непредсказуемостью. Люди пленяются ими, когда те прямо на глазах меняют свои прежние планы и выдвигают новые. *Если только что лидер-Стрелец убеждал выжидать, то, внезапно предложив действовать, он легко увлечет слушающих своим новым планом.*

Ракам к лицу выдавать желаемое за действительное типа: *«Мы уже победили!.. Мы уже у цели!»*

Козерогам для успешности призывов достаточно апеллировать к имеющимся у них связям: *«Я уже связан с нужными людьми. Нас поддерживают сверху».*

Помните знаменитую фразу Остапа Бендера в процессе создания союза «Меча и орала»: «Заграница нам поможет!» Это по-козержья.

Львы убедительны, когда раздают команды, причем конкретные: *«Ты должен делать вот это, а ты — вот то»*. Они бросают людей в горнило схватки. Причем о том, что они в этой схватке должны делать сами, Львы умалчивают.

Водолей — стихия разрушения. Их ключевые слова в процессе зажигательных речей: *«Мы покончим раз и навсегда с...»* Далее должно следовать перечисление тех атрибутов жизни, которые по замыслу вождя-Водолея никогда больше не должны возродиться. Харизма Ельцина (родившегося 1 февраля) строилась именно на призыве к разрушению коммунистического режима, плановой экономики и прочих основ существовавшего общества.

Энергетика **Девы** беспрепятственно усваивается аудиторией в том случае, если представитель этого знака беззастенчиво любит себя в процессе обращения к собравшимся. Он как бы дает понять людям: *«Я на свете всех милее, всех румяней и белее!»*

И я уже писал о том, что человек-**Рыбы** заразителен в том случае, когда, обращаясь к людям, пытается погрузить их в тот праздник, который однажды пережил сам: *«Я знаю, куда вас веду. Я там был. Мне там было прекрасно! Будет прекрасно и вам»*.

МЫ УЖЕ ГОВОРИЛИ О ТОМ, ЧТО, КОГДА ЧЕЛОВЕК ВЕДЕТ СЕБЯ В СООТВЕТСТВИИ С ЛБК, ОН ИЗЛУЧАЕТ СОВЕРШЕННО ОСОБЕННУЮ ЭНЕРГИЮ — УНИВЕРСАЛЬНУЮ. ОН НРАВИТСЯ ВСЕМ, ИДУЩИЕ ОТ НЕГО ФЛЮИДЫ БЕСПРЕПЯТСТВЕННО УСВАИВАЮТСЯ КАЖДЫМ, НА КОГО ПОПАДАЮТ, И ПРЕВРАЩАЮТСЯ ДЛЯ ПОСЛЕДНИХ

В ИСТОЧНИК УЖЕ СОБСТВЕННЫХ СИЛ. ИСПОЛЬЗУЯ ЭТИ СИЛЫ, ЧЕЛОВЕК СПОСОБЕН ПРОДУКТИВНО РАБОТАТЬ — ПРАВДА, ЛИШЬ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ. ЗАТЕМ ЕМУ НУЖЕН НОВЫЙ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫБРОС ХАРИЗМАТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА, НАПРАВЛЕННЫЙ В ЕГО СТОРОНУ.

Вырисовывается следующая схема управления: обладающий харизмой руководитель, для того чтобы увлечь людей, должен совершать сверхинтенсивный выброс собственной биологической энергии. Эта энергия, попадая в организмы подчиненных, используется последними для активизации собственных сил на ограниченный отрезок времени. Такой энерговыброс — «накрутку» персонала — руководитель способен осуществить за считанные минуты, а взамен получить несколько часов, а то и дней интенсивной работы своих сотрудников.

В каких случаях этот метод эффективен? Во-первых, как я уже говорил, **когда нет времени на раскачку**, во-вторых, **при наличии депрессии у коллектива или у отдельного его члена** — фирма на грани разорения, у сотрудников опустились руки, у человека дома беда, а руководителю надо, чтобы он блестяще делал свою работу, в-третьих, **при общении с подчиненным, мировоззрение которого по каким-то причинам осталось несформированным в соответствии с его ЛБК** — он неудачник, пораженец и т. д. и, в-четвертых, **когда руководителю срочно нужны деньги**. Вот об этом последнем случае мы поговорим отдельно.

Думаю, я не удивлю никого такой истиной: *чем сильнее идущий от лидера энергетический импульс, тем впоследствии выше отдача от тех, на кого он направлен.*

Как сделать этот импульс предельно сильным? Личный энергетический код человека — это источник его природной энергии. Дальше природную энергию следует многократно усилить. Для этого надо либо ввести

самого себя в состояние эмоционального перевозбуждения, либо искусно изобразить таковое. Последнее предпочтительнее. Еще Наполеон говорил: *«Гнев императора не должен подниматься выше его задницы»* (прошу извинить за прямое цитирование. — С. П.). Но и внутренняя сила лидера ограничена. **Для того чтобы многократно усилить энергопоток, направляемый на сотрудников, руководителю следует «пристегнуть» к энергии ЛБК энергию эгретора денег.** То есть в палитру собственных мыслей и чувств ввести корысть. На практике это выглядит так. Лидер говорит себе: *«Я буду увлекать и очаровывать сотрудников, я буду, образно говоря, стоять перед ними на ушах, но я хорошо знаю, какое количество денег получу в результате своих действий».* Именно корыстное начало, выраженное в конкретной денежной сумме, многократно увеличивает воздействие энергии руководителя на собственных подчиненных.

Отсюда первое правило для харизматического лидера:

СУММА ДЕНЕЖНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ, ПОЛУЧЕННОГО ЦЕНОЙ РАСХОДОВАНИЯ СВОЕГО БИОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА, ДОЛЖНА ВАС УСТРАИВАТЬ.

При встречах руководители разных рангов часто делятся со мной впечатлениями о том, как им удалось зажать своих подчиненных и те, будучи вдохновленными их поступками или словами, совершили то, что не могли раньше или не должны были совершать. Вот один из таких рассказов.

Елена Викторовна была владелицей небольшого издательства. В издательском бизнесе, как и во многих других, тоже существует «мертвый сезон» — затишье на книжных рынках. К этому времени как сами руководители фирм, так и их наемные работники стараются при-

урочить отпуск. «Мертвый сезон» в книжном бизнесе всегда бывает в одно и то же время, поэтому и сама Елена Викторовна, и нанятый ею персонал трудились в течение года не покладая рук, не щадя себя, зная, что наступит время, когда будет заслуженный отдых, который у них никто и ничто не сможет отнять.

И вдруг буквально за несколько дней до того момента, когда все сотрудники предполагали разъехаться отдыхать, а телефон поставить на автоответчик, владельцу фирмы известили о том, что арендная плата за помещение, которое занимало издательство, со следующего месяца поднимается чуть ли не в несколько раз. А главное, тут же представилась возможность заключить арендный договор на адекватное помещение, причем за прежнюю плату. Надо было немедленно осуществить переезд издательства.

Но какой может быть переезд в конце рабочего года? Люди измотаны. Настроение у всех чемоданное. «Протянуть с переездом — значит понести большие расходы: заплатить аренду и на новом месте, чтобы удержать его за собой, и на старом, чтобы имущество не выбросили на улицу, — размышляла Елена Викторовна. — И тогда я решила вдохновить своих сотрудников на подвиг — осуществить переезд в ближайшие дни, дни, когда каждый из них уже думал об отдыхе. Я попробовала говорить с подчиненными и почувствовала, что способна заечь их, влить дополнительную энергию, идущую из самой себя. Используя эту энергию, люди смогут проработать неделю, а то и больше с нечеловеческой выкладкой, — рассказывала мне впоследствии хозяйка издательства. — Для того чтобы переехать, нашему издательству надо, во-первых, собрать всю технику, рабочие материалы, рассортировать их, затем погрузить в транспорт, затем разгрузить, расставить все на новом месте,

привести материалы в исходное состояние, пока свежа память о том, где и как они были упакованы. Работа адская!

Я начинала рабочий день с того, что говорила сотрудникам: “Да, всем вам трудно, вы устали за год, ваши силы на пределе, но надо сделать еще одно последнее сверхусилие — и мы с честью выйдем из создавшегося положения. Видите, и я не шажу себя. Работаю вместе с вами, работаю до тех пор, пока стою на ногах”. Я слышала от других, что переезд подобен тайфуну, катастрофе, после него фирмы месяцами не могут оправиться, приступить к нормальной работе. Мы переезжали впервые. Я задалась целью: а не слабо ли нам так осуществить переезд, чтобы не потерять ни одной рабочей дискеты, ни одной авторской рукописи, ни одного шнура от компьютера, чтобы по выходе из отпусков приступить к работе так, как мы приступали к ней всегда — сразу продолжить трудиться над выпуском тех изданий, которые у нас по плану надо сдавать в типографию. Я говорила подчиненным: “Мне кажется, у нас это получится! А чтобы получилось, сегодня надо выполнить следующий объем работ (далее шел их перечень). Лично я сегодня не уйду отсюда до тех пор, пока все намеченное на этот день не будет выполнено”».

Я слушал, как Елена Викторовна предавалась воспоминаниям о тех днях, когда заражала своей энергией сотрудников, и ни на секунду не сомневался в том, что своей цели ей удалось достичь. Уж больно мощная энергетическая волна шла от нее даже в минуты обыкновенных воспоминаний. Почему? Да потому что владелица предприятия интуитивно правильно почувствовала свою харизму. Она была рождена под знаком Овна и призвала людей терпеть, страдать, превозмогать усталость. Уже одно это наделяло ее обращение к людям колоссаль-

ной силой — и было ей к лицу. К лицу сероглазой Елене Викторовне было не сидеть сложа руки и раздавать указания, а наравне со всеми собирать вещи, грузить, распаковывать. Сероглазые люди зажигают других, когда не сидят, а действуют. У владелицы издательства курносый нос. Она блестяще стимулировала себя к незапланированной работе правильной постановкой вопроса: «А не слабо ли мне, впервые в жизни осуществляющей переезд, организовать его идеально?» Курносых заводит, когда они, делая что-то впервые, стремятся сделать это лучше всех. Этот «завод», несомненно, передался окружающим. Шея Елены Викторовны была короткой и откровенно полной, поэтому очерченная ею перспектива, что в случае удачно осуществленного переезда работа начнется так же, как начиналась в течение многих лет, была как нельзя к месту. Люди с полной шеей на редкость убедительны, когда призывают к какой-то знакомой, давно устоявшейся форме существования.

Но верхом «харизматического искусства» мне показалось желание этой женщины четко организовать рабочий день — пока не сделаю то, что наметила, отсюда не уйду. Дело в том, что губы хозяйки издательства имели окантовку. Люди с окантовкой губ очень притягательны, когда дают слово, а затем всеми силами стараются его сдержать. И этого же требуют от окружающих. Одним словом, этот рассказ был образцовой иллюстрацией того, как пробуждать в себе харизму, используя личный биоэнергетический код.

В заключение владелица предприятия и в самом деле сказала, что успешно осуществила переезд. «Да, — добавила она, — надо сказать, что я здорово поизрасходовала себя, “заводя” людей. Но зато я сэкономила очень неплохие деньги. Игра, по моему мнению, стоила свеч».

Но бывают и другие случаи.

Михал Михалыч открыл небольшую страховую компанию. Нанял на работу бухгалтера и трех девушек-агентов — вчерашних школьниц. Девушки были, что называется, еще «неоперившиеся» — робкие, неуверенные в себе. «Для начала я поставил перед ними весьма скромные задачи, — рассказывал предприниматель. — Но даже для их выполнения у девчонок не хватало внутренней уверенности, их надо было “завести”, и я “заводил”. По природе я — человек обаятельный, контактный, люди охотно со мной общаются, и я этим пользуюсь: могу увлечь, повести за собой, и небескорыстно. Вот я и решил использовать это свое качество при общении с подчиненными. Бухгалтера “заводить” не требовалось — деятельность у него спокойная, а вот у агентов без “накрутки” дела не шли. В начале рабочего дня я собирал трех девчонок в офисе и вливал в них свою энергию: подбадривал, рассказывал анекдоты и чуть ли не отплясывал перед ними. Я видел: они, словно пиявки, впитывали идущий из меня энергопоток — щеки розовели, глаза начинали блестеть, и им уже не терпелось сорваться с места и начать что-то делать. Доведя сотрудниц до такого состояния, я отправлял их искать клиентов, а сам обессиленный садился в угол, напоминая разряженный конденсатор. Но если какая-то из моих агенток возвращалась “не на коне” — подавленная, расстроенная, я снова начинал вливание — подбадривал, вдохновлял как мог до тех пор, пока сотрудница опять не становилась способной работать.

На начальном этапе я не думал о больших прибылях, считал: они в будущем, когда сотрудницы “оперяются”. Но этого будущего не наступило — я просто не дождался его. Девчонки, напитавшись моей энергией, быстро делали тот небольшой план, который я им установил, а затем принимались устраивать свою лич-

ную жизнь. “Михал Михалыч, — радостно говорили они, — вы нам счастье приносите. С тех пор как мы пришли к вам работать, у нас на личном фронте дела пошли — за нами мальчишки стали ухаживать”. Я понимал, что делал этих девчонок привлекательными за счет передачи им большей части собственного биологического потенциала. Мне бы взять да поднять для них норму выработки, но я, когда брал их на работу, сказал: полгода вы должны будете приносить в компанию сравнительно небольшую сумму. И оговорил какую. Я — хозяин своего слова и не мог изменить условия.

Однако доходы фирмы были так малы, что я не мог себе позволить даже отдохнуть, восстановить силы после ежедневных изматывающих “накруток” сотрудниц. По выходным я был вынужден помогать приятелю строить дачу, он мне за это платил. Так я сводил концы с концами. Потом наступил такой момент: сосед приятеля тоже надумал строиться, пригласил меня, обещал хорошо платить. Я подумал: а как же моя страховая компания? И вдруг почувствовал, что не могу и не хочу в нее идти — меня буквально бил озноб, меня тошнило, когда я думал о ней. У меня просто не было сил руководить людьми. Я с радостью принял предложение поработать плотником, нашел еще халтуру в том же дачном поселке и ликвидировал свою фирму».

Итак, вывод: денежной прибыли, которая поступает харизматическому лидеру в результате расходования собственного биологического потенциала, всегда должно хватать на решение насущных проблем и восстановление сил.

ЧЕМ МОЩНЕЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫПЛЕСК ИЗ ХАРИЗМАТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА, ТЕМ ОЩУТИМЕЕ БУДЕТ РЕЗУЛЬТАТ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХ ЛЮДЕЙ, НА КОТОРЫХ ЭТОТ ВЫПЛЕСК НАПРАВЛЕН. ОТСЮДА СЛЕ-

ДУЕТ, ЧТО ЛИДЕРУ НУЖНО ПОЗАБОТИТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ БЕСПРЕПЯТСТВЕННЫЙ ВЫХОД ЭНЕРГИИ ИЗ СВОЕГО ОРГАНИЗМА.

А КАКОВЫ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ЭТОМ ПУТИ? ИХ ДВА. ПЕРВОЕ: СТРЕМЛЕНИЕ СОБЛЮСТИ ЛОГИКУ МЫСЛИ И БОЯЗНЬ НЕ ДОПУСТИТЬ ПРОТИВОРЕЧИЙ В СВОИХ ДЕКЛАРАТИВНЫХ ЗАЯВЛЕНИЯХ. (Лидеру кажется, что стыдно быть пойманным за руку на том, что он противоречит сам себе.) ВТОРОЕ: СТРАХ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕХ ШАГОВ, НА КОТОРЫЕ ОН ТОЛКАЕТ ЛЮДЕЙ.

Что касается первого препятствия, то для его устранения следует размышлять так. *Оратор вдохновляется от реакции толпы на произносимые им слова. Толпа в свою очередь возбуждается от тех слов оратора, которые она хочет услышать в настоящий момент, которые попали в унисон с ее сиюминутным настроем. Значит, задача оратора — удовлетворить сиюминутное желание своих слушателей. Но ситуация не статичная. Может меняться, во-первых, настроение толпы. Во-вторых, может меняться ее состав. Если оратор в процессе выступления перед людьми будет заботиться не о том, как вдохновить их и увлечь на свершение, а о том, как сохранить собственное лицо, не противореча своим высказываниям, сделанным накануне, его внимание будет сфокусировано на себе самом, а не на слушателях, он будет копать в собственной памяти, вместо того чтобы безошибочно угадывать, что в данный момент вдохновит находящихся перед ним людей. Короче, он будет спутан по рукам и ногам самоконтролем. Значительная составляющая харизмы такого оратора не дойдет до слушателей, не окажет на них энергетического воздействия. Харизматический лидер, бесстрашно освободивший себя от пут последовательности и логики, имеет колоссальное превосходство над теми*

из своих конкурентов, кто в первую очередь заботится о собственном реноме.

Пример такого лидера у всех перед глазами. Это Владимир Вольфович Жириновский. Ему нет-нет да и бросят упрек в том, что в разное время или перед разными аудиториями он по одному и тому же поводу произносил высказывания, противоречащие друг другу. Но единичные замечания тут же накрывает волна успеха этого харизматического лидера, успеха, который ни в какое сравнение не идет с достижениями логичных и последовательных политиков.

Вот что рассказывала мне моя знакомая, работающая в штате технического обслуживания Государственной думы. «Все кабинеты Думы снабжены телевизорами, по которым демонстрируются очередные заседания парламентариев. Мы, сотрудники технических служб, занимаемся своими делами и, естественно, выключаем звук. Но как только микрофон в руки берет Жириновский, наша работа разом прекращается. Мы включаем звук на полную мощность и пьем, как прохладную воду в жару, ту энергию, которая идет с экрана. Сразу улучшается настроение, откуда-то берутся силы. Пусть он сказал по одному и тому же поводу вчера одно, а сегодня — противоположное, мы лишь переглядываемся и продолжаем слушать. Затем микрофон берет, например, умный дядечка Шохин. Все у него логично, последовательно и никаких противоречий. Но мы тут же выключаем звук и продолжаем заниматься своими текущими делами».

ИТАК, ХАРИЗМАТИЧЕСКИЙ ЛИДЕР В ПРОЦЕССЕ СВОИХ ВЫСТУПЛЕНИЙ ВО ВСЕ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖЕН СЛЕДОВАТЬ ЛОГИКЕ.

Что касается второго препятствия для харизматического лидера — боязни ответственности за судьбы людей,

которых он увлек своей харизмой, то, для того чтобы избавиться от этой боязни, надо вспомнить восклицание римских легионеров, ставшее хрестоматийным: *«Аве цезарь! Идущие на смерть приветствуют тебя!»* Эти слова можно понимать так: **если энергия цезаря в нас, то и смерть бессильна. Почему? Удача любит сильных, неприкосновенность — тоже. А кто является «сильным»? Тот, чей энергопотенциал превосходит некий средний потенциал окружающих. Если харизматический лидер умело и без остатка расходует себя в процессе «накрутки» персонала, то последний на протяжении некоего отрезка времени и обладает потенциалом, что называется, «выше среднего». Как правило, этого отрезка времени достаточно, чтобы выполнить поставленную задачу и выйти сухими из воды!**

В качестве исторического примера можно вспомнить гордость наполеоновских войск — гвардию, щедро обласканную своим императором. Гвардия сохранилась в своем прежнем составе, несмотря на многочисленные войны, которые вел Бонапарт. Любопытно прочесть описание любимцев императора в самый тяжелый для них момент, во время отступления из России, сделанное с натуры не кем-нибудь, а самим легендарным партизаном Денисом Давыдовым, человеком, которого трудно уличить в симпатии к тем, кто разорял его Родину:

«Наконец подошла старая гвардия, посреди коей находился и сам Наполеон... Мы вскочили на коней и снова явились у большой дороги. Неприятель, увидя шумные толпы наши, взял ружье под курок и гордо продолжал путь, не прибавляя шагу. Сколько ни покушались мы оторвать хоть одного рядового от этих сомкнутых колонн, но они, как гранитные, пренебрегая всеми усилиями нашими, оставались невредимы; я никогда не забуду свободную поступь и грозную осанку сих всеми родами смерти испытанных воинов. Осененные высокими медвежьими шапками, в синих

мундирах, белых ремнях, с красными султанами и эполетами, они казались маковым цветом среди снежного поля... Все наши азиатские атаки не оказывали никакого действия против сомкнутого европейского строя... колонны двигались одна за другой, отгоняя нас ружейными выстрелами и издеваясь над нашим вокруг них бесполезным наездничеством. В течение этого дня мы еще взяли одного генерала, множество обозов и до 700 пленных, но гвардия с Наполеоном прошла посреди толпы казаков наших как стопушечный корабль перед рыбацкими лодками».*

Для подтверждения двух изложенных выше мыслей приведу пример, который рядовому предпринимателю покажется ближе, чем иллюстрации далекой истории или фрагменты жизни тех современников, которые отделены от обыкновенных людей кордоном власти.

Платон Данилович был сетевым директором — человеком успешным. Структуры, организованные им, работали и в различных регионах России, и в странах СНГ. Руководители региональных структур то и дело просили своего вышестоящего спонсора приехать, для того чтобы оживить работу своей сети. Платон Данилович никогда не отказывался. «Поскольку приглашения были частые, то я далеко не всегда обладал свежей информацией о новинках сетевого бизнеса — какие появились книги, какие новые тренинги разработаны и т. д. Надо было о чем-то говорить людям, и я в отсутствие свежих тем решил говорить то, что просто поднимет им настроение. Но в различных регионах люди разные, и, естественно, они по-разному воспринимают те призывы, которыми ты стараешься пробудить в них желание работать. Допустим, жители Петербурга любят, когда им говоришь, что, продвигая продукт и вовлекая людей в

* Тарле Е. В. Сочинения. М., 1959. Т. VII. С. 285–286.

сетевой бизнес, они тем самым совершают благое дело, служат идеалам добра и справедливости. Их больше интересуют не деньги, а собственный вклад в благое дело. Те, кто живет в Среднем Поволжье, наоборот, работают исключительно для того, чтобы иметь деньги, и как можно больше. Служение идеалам, восстановление справедливости их интересует куда меньше, чем жителей северной столицы. Допустим, на Урале люди не боятся труда. Чтобы заечь их, им надо показать новые горизонты — города, поселки, в которых еще нет представителей нашей компании, и они охотно берутся за дело. А вот в государствах Средней Азии (бывших советских республиках) люди не любят работать неизвестно на какой результат, им нужна гарантированная отдача с каждого предпринятого шага.

Скажу честно: меня очень смущило то, что, выступая, например, после Петербурга в Самаре, я должен был говорить вещи, порой абсолютно противоположные: если в Питере я призывал людей думать не о деньгах, а только о том, чтобы помочь человеку пойти дальше в своем развитии, то на берегах Волги два дня спустя я просто обязан был сказать: забудьте вы обо всем, кроме денег, — видите в покупателе только источник вашего материального благополучия. Или, например, в Екатеринбурге я декларировал: «Для того чтобы хорошо жить, надо работать не покладая рук!» Но уже, например, в Астане установку давал другую: «Чтобы хорошо жить, надо поменьше суетиться, поменьше бегать, надо в первую очередь внимательно смотреть по сторонам: кому и когда понадобится ваш продукт, кому понадобится дополнительный заработок».

Самое страшное, что в поездках меня часто сопровождали люди, которые учились у меня быть успешным лидером. Именно их я стеснялся больше всего: как это

так, сегодня говоришь одно, а завтра по тому же поводу — совсем другое? Поэтому во время выступлений, произнося призыв, который в корне противоречил тому призыву, который я бросал два дня назад, но в другом месте и другим людям, я начинал оправдываться перед аудиторией, что-де в другом регионе я, выступая, обычно советую противоположное. Но там, дескать, у людей другая ментальность. И начинал рассказывать, какая и почему. Я обращал внимание, как глаза слушателей в процессе моей оправдательной речи мгновенно гасли. Это был уже не пламенный зажигательный призыв, а познавательная лекция. Сводился на нет результат моего выступления. Снижалась и материальная отдача от таких поездок. Люди не «заходились», а значит, не работали с новой силой.

И тогда я решил не обращать больше внимания на то, что во время выступления противоречу сам себе. Я говорил, как чувствовал и что чувствовал. А на удивленные слова моих спутников: «Но ведь вчера вы говорили совсем другое» — я отвечал: «Со вчерашней аудиторией надо было работать так, а с сегодняшней — строго по обратному принципу». Отдача от поездки по регионам вновь возросла.

И еще один момент в моей работе, который меня смущал: когда просили выступить перед людьми, которые только-только пришли в сетевой бизнес, я всегда внутренне паниковал: «А вдруг сетевой бизнес — это не их путь? Вдруг передо мной сидят те, кто должны стать учеными, писателями, педагогами, а я сейчас, заразив их своими речами, собью с пути истинного?» Однажды я поделился своими опасениями с одним из начинающих сетевиков, который уже не раз присутствовал на моих выступлениях. «Да что вы, Платон Данилович! — воскликнул он. — После встречи с вами набираешься

такой энергии, что получается все. И ты просто уверен, что стоишь на своем пути».

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ХАРИЗМАТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА В ПРОЦЕССЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЛЮДЕЙ — БЕСПРЕПЯТСТВЕННАЯ ПЕРЕДАЧА ПОСЛЕДНИМ СОБСТВЕННОЙ БИОЛОГИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ. ЭТА ЭНЕРГИЯ БУДЕТ ДАВАТЬ ЛЮДЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕШАТЬ ПОСТАВЛЕННЫЕ ПЕРЕД НИМИ ЗАДАЧИ И ОБЕРЕГАТЬ ОТ БЕД.

Глава 5

СПОНСИРОВАНИЕ... ЭНЕРГИЕЙ

Энергии людям всегда не хватает, в том числе и той, что излучает оптимистичный, удачливый человек. Поэтому, если где-нибудь предоставляется возможность сделать ее живительный глоток, то редко кто от него откажется.

Сегодня люди, охотящиеся за чужой энергией, — настоящий бич и сетевых компаний, и фирм, относящихся к линейному бизнесу. Но все же в сетевых компаниях ситуация особенно сложная. Ведь согласно моральному кодексу, сопровождающему многоуровневый бизнес, работники этих компаний обязаны протянуть руку помощи каждому, кто к ним обратится: предоставить им шанс начать новую жизнь. Пришел человек с букетом проблем и отсутствием энергии к сетевому лидеру, и тот просто обязан вселить в него уверенность в завтрашнем дне. Лидеры вселяют уверенность не столько апеллируя языком цифр, сколько своим уверенным видом, задорным голосом, оптимистическим блеском глаз, обаянием и теплым участием к судьбе обратившегося. Иными словами, сотрудник сетевой компании предстает перед человеком с улицы в качестве пусть не совсем совершенного, но тем не менее харизматического лидера. Он подпитывает визитера своей энергией, для того чтобы у последнего появился избыток сил, а значит, в душе поселилась решимость начать бороться за свое место под солнцем, а для этого, естественно,

стать дистрибьютором той компании, к представителю которой он пришел, или как минимум покупать ее продукт.

Визитер и впрямь после общения с хорошо обученным сетевым лидером начинает ощущать прилив сил. Но мы уже знаем, что энергии, полученной от «агитатора, горлана, главаря», хватает на строго ограниченное время, а затем для подъема духа нужно новое вливание. А для этого нужен новый контакт с лидером. Тогда человек с улицы принимает решение подписаться в маркетинговую сеть под лидера, чья энергия пришлась ему по вкусу.

Во всем мною описанном нет ничего предосудительного, скорее наоборот: лидер получил денежное вознаграждение за очередной контакт и рабочую силу в лице своего нового партнера первой линии. Все неприятности для него начнутся позже.

Среди подписавшихся в сеть есть люди, которым действительно нужны деньги, и, будучи рекрутированы за счет харизмы лидера в сетевую компанию, они берутся за дело: реализовывают продукт, подписывают контракты. Но есть и другие, которым деньги не так уж и нужны. Они обходятся пенсией, скромными заработками на производстве или помощью родственников. **Им нужна энергия.** Такой человек, став дистрибьютором, теперь беспрепятственно обращается к своему вышестоящему партнеру в любой момент, как только ему требуется энергия. Он, конечно, подыскивает благовидный предлог для своего обращения типа: «Ой, у меня что-то не идут продажи», «Ой, мне не удастся выстроить под собой структуру», «Ой, я вообще разуверился в сетевом бизнесе» и т. п. И всякий раз после такого обращения сетевой лидер обязан вдохновить партнера своей харизмой, то есть израсходовать на него собственную биоло-

гическую энергию. Лидер рассчитывает, что после такого вливания человек примется что-то делать, начнет вертеться, то есть приносить ему доход, а тот и палец о палец не собирается ударить на благо компании и своего спонсора, он решает свои личные проблемы или просто пребывает несколько дней в прекрасном расположении духа, а затем снова стучится в дверь харизматического лидера. И тот опять щедро расходует на него свои силы.

На семинарах, проводимых мной в сетевых компаниях, меня часто спрашивают: «Что делать с такими людьми?» Я отвечаю: «Не спонсировать их своей энергией» и для убедительности своих слов привожу пример, имеющий прямое отношение к многоуровневому бизнесу.

В сетевом маркетинге есть такая форма приобщения человека к продукции фирмы и к ее деятельности — **спонсирование**. Лично меня достаточно часто приглашают провести семинар или тренинг в ту или иную сетевую компанию. В процессе общения сотрудники пригласившей компании стараются нащупать, какие у меня в настоящий момент существуют проблемы: в быту, со здоровьем и т. д., а нащупав, немедленно предлагают продукт своей фирмы, решающий эту проблему, предлагают абсолютно **бесплатно**. Сорвал на лекции голос — вот тебе спрей, который смягчает горло, подхватил насморк — вот тебе капсула, которая избавит от него за считанные минуты, закончился одеколон или зубная паста — они тут же лежат на столе. **Но так поступают только один раз. В следующий раз, если я снова захочу воспользоваться продуктом фирмы, я должен буду за нее заплатить, причем полную стоимость. Если захочу брать продукт по складской цене, я должен стать сотрудником фирмы, то есть заплатить за контракт.**

Это правила игры сетевиков.

В соответствии с таким же правилом должен поступать харизматический лидер с теми людьми, которые вдохновляются его энергией. Сотруднику один раз «бесплатно» дают почувствовать, что такое энергия успешного человека, которая способна оторвать от земли вчерашнего неудачника и заставить его летать, но при этом обязательно дают напутствие, *«сколько он должен принести в клюве в результате своего полета»*, то есть обозначают конкретные нормы выработки. Если сотрудник не достиг поставленной цели и снова пришел к руководителю за энергетическим вливанием, ему в этом вливании следует отказать.

Как это сделать.

Всякий руководитель, естественно, отдает себе отчет, в каком случае он осуществляет общение с подчиненными, используя свою харизму — выброс животворящей энергии, когда общается с ними чисто технически — без эмоций, в каком случае ведет беседы, выкладываясь, а в каком откровенно экономя свой человеческий потенциал. Так вот, если сотрудник, *«спонсированный накануне энергией»*, растратил ее не по назначению — норму выработки не выполнил и явился за ней вновь, вчерашнему *«агитатору, горлану, главарю»* следует избрать последнюю из перечисленных форму общения с ним — вялую, несловоохотливую, тем самым давая понять, что он полностью утратил интерес к этому подчиненному.

Сразу оговорюсь, что нерадивый сотрудник может не принять это поведение шефа на свой счет, он может подумать, что у того сейчас просто плохое настроение, шеф чем-то всерьез озабочен и поэтому не «фонтанирует» перед ним. Тогда он не сделает надлежащих выводов — будет опять обращаться к руководителю, надеясь застать его в хорошем расположении духа. Поэтому начальнику во время контакта с нерадивым сотрудником имеет смысл или прибегнуть к домашней заготовке, или воспользоваться слу-

чаем. Короче, в кабинете должен появиться кто-то, кто иначе распорядился спонсированной ему накануне энергией — выполнил задание шефа. В его присутствии вялый или чем-то озабоченный руководитель вдруг разом расцветает, харизма так и плещет из него, причем она адресована непосредственно отличившемуся сотруднику. Когда тот покидает кабинет, вновь наполненный животельной силой своего начальника, последний стухает и опять становится вялым и безучастным, общаясь с тем, кто накануне получил такое же вливание, но его не отработал.

Так нерадивому сотруднику легко дать понять, что

ЖИВОТВОРНАЯ ЭНЕРГИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ, ОБРАЗНО ГОВОРЯ, «ПРОДАЕТСЯ», А НЕ РАЗДАЕТСЯ ДАРОМ, И ЦЕНА У НЕЕ ВПОЛНЕ КОНКРЕТНАЯ — ВЫПОЛНЕНИЕ НОРМЫ ВЫРАБОТКИ, ОБОЗНАЧЕННОЙ ШЕФОМ.

Однажды моя знакомая попросила меня провести однодневный семинар в принадлежавшей ей небольшой фирме, занимающейся страхованием населения. «Никак не могу раскачать своих людей, — жаловалась она. — Из кожи вон лезу перед ними, а отдача — ноль. Может, тебе удастся их расшевелить». Знакомая знала, что в процессе ведения семинаров я, конечно же, использую харизму, она сама не раз присутствовала на них и всегда отмечала, что впоследствии испытывает деловой подъем. Я принял приглашение. Когда проводил семинар, я понял, кто сидит передо мной. Это были молодые люди преимущественно из московских обеспеченных семей. У них были квартиры, машины, были преуспевающие родители, в перерывах их разговоры вертелись вокруг фильмов, которые показывали этой ночью по дециметровым каналам. Таким образом, практическую отдачу от собственных харизматических выбросов я легко мог предсказать — никакой. Но не стал

делиться своими грустными предположениями с организатором, решил подождать, что она скажет сама.

Знакомая позвонила мне через три дня. «Знаешь, Сергей, ты произвел на моих людей прекрасное впечатление! Когда они тебя слушали, я видела: у них распрямялись плечи, загорались глаза, — начала она за здоровье, а кончила за упокой: — Только на количестве оформленных ими страховых полисов это не сказалось. Нет, неправда: у двоих сотрудниц выработка поднялась, а у остальных, к сожалению, нет». «А кто эти две сотрудницы?» — полюбопытствовал я. «Они обе приезжие, им как-то нужно обустроиваться в Москве. У обеих дети. Помочь им некому». «Вот мой совет, — сказал я приятельнице. — Оставь в штате только этих двоих приезжих и только перед ними, как ты выражаешься, “вылезай из кожи вон”. Остальных советую уволить».

Моя знакомая так и сделала. Она уволила «благополучных» сотрудников и на их место набрала новых, тех, кому были нужны деньги. Работая с этими людьми, она выкладывалась, как и прежде, но теперь компания стала приносить ей ощутимый доход.

Подведем итог.

ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ УСТРОИЛИСЬ НА РАБОТУ, ПРЕСЛЕДУЮТ ЦЕЛЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ. РУКОВОДИТЕЛЬ ДОЛЖЕН ВЫЧЛЕНИТЬ ТЕХ, КТО ИСПОЛЬЗУЕТ ЕГО ХАРИЗМАТИЧЕСКИЙ ВЫБРОС СТРОГО ПО НАЗНАЧЕНИЮ, ТО ЕСТЬ ПРИНОСИТ ЕМУ ПРИБЫЛЬ. В ДАЛЬНЕЙШЕМ ВДОХНОВЛЯТЬ СЛЕДУЕТ ТОЛЬКО ЭТИХ ЛЮДЕЙ. РАСХОДОВАТЬ СЕБЯ НА ДРУГИХ СОТРУДНИКОВ НЕ ПРОСТО БЕССМЫСЛЕННО — ЭТО САМОУБИЙСТВО.

Надо отметить тот факт, что *многовековая практика русского предпринимательства выработала технологию*

общения работодателя с теми из наемных рабочих, которые, мягко говоря, не очень спешат трудиться. О том, что это за практика, можно узнать из книги Алексея Андреева «Магия и культура в науке управления»*. Перескажу своими словами ее смысл.

Хозяин нанимает работника. При этом он демонстрирует ему объем работ и сроки, в которые должна быть выполнена работа. А потом спрашивает работника, какую сумму денег он хотел бы за это получить. Если эта сумма устраивает хозяина, они бьют по рукам. А дальше начинается самое интересное. Если работник запросил сумму, не адекватную затраченному труду (занизил ее), он не имеет права требовать лишних денег с хозяина (ведь он назвал ее сам). Если работник, например, не уложился в сроки и штрафует за это работодателем, он также не имеет к последнему претензий, потому что сам не сдержал данного обещания. Получается, что работник, самостоятельно называя цену за предстоящий труд, берет на себя некие нравственные обязательства, то есть, как пишет Андреев, заключает не столько договор с хозяином, сколько внутренний договор с самим собой, а главное, полностью несет ответственность за его выполнение. Выполнить этот договор — это уже дело чести работника. Тот, кто умел соблюдать взятые на себя обязательства, пользовался в деловом мире доверием и уважением, тот, кто не в состоянии был это сделать, считался «подлым людом». С ним не только предприниматели, но и просто люди старались никогда не иметь дела. Такой человек естественным образом вытеснялся из круга людей, которые знали, что он не является хозяином своего слова. Последнее становилось поучительным примером для остальных.

* Андреев А. Магия и культура в науке управления. СПб.: Изд-во «Тропа Троянова», 2000.

Именно так решила поступать с некоторыми дистрибьюторами сетевой лидер Татьяна. Вот ее рассказ.

— В дверь моего офиса постучала Людмила. Женщина происходила из обеспеченной семьи и имела университетское образование. В сетевой бизнес ее привело нежелание сидеть на работе от звонка до звонка. Я обеспечила женщину всей необходимой информацией о работе, подпитала ее, как полагается, своей харизмой и после подписания контракта предложила прикинуть свои возможности на первый месяц работы в сети. «Но ведь я же не дура! — воскликнула она. — Если здесь и дворники большие деньги зарабатывают, то я со своим образованием без рубля не останусь». Людмила пообещала выйти на результат, который мне показался завышенным. Но дело в другом. То и дело эта особа или дергала меня вопросами, или просила поднять ей настроение, вселить уверенность. Я охотно откликалась на просьбы: на вопросы отвечала, настроение поднимала, уверенность вселяла.

Через месяц женщина не представила мне ни одного подписанного контракта, объем продаж у нее тоже был нулевым. «Понимаешь, — объясняла она, — у меня совсем не было времени этим заниматься. Во-первых, я купила вязальную машину, и мне было интересно освоить ее. А во-вторых, сестра родила племянника, и надо было ей помочь. Но не беспокойся. В следующем месяце я стану работать на сеть». «Сомневаюсь», — сухо обрезала я. Женщина обиделась и вышла. И вот тут началась самая главная часть спектакля.

У меня в офисе как раз сидели два человека, недавно подписавшие контракт. Они тоже многому научились у меня, набрались уверенности, подняли голову и не так давно дали обещание достичь конкретных результатов в первый месяц работы. Я не могу сказать, чтобы эти люди из кожи вон лезли, чтобы выполнить свои обязательства.

Они-то и стали невольными свидетелями моего разговора с Людмилой. «Вы только что видели эту женщину, — обратилась я к ним. — Я не знаю, как сложится в дальнейшем ваша жизнь, но если судьба столкнет вас с этим человеком, никогда не имейте с ним дела. Он обязательно вас подведет». «Почему?» — последовал вопрос. «Потому что не умеет, а главное, не хочет держать данное им же самим слово», — ответила я. «А на основании чего вы сделали такой вывод?» — спросили меня вновь. Я ответила: «Она воспользовалась моими знаниями, дала обещание, что в течение месяца осуществит объем продаж на конкретную сумму, подпишет конкретное количество контрактов. Месяц прошел, и что в итоге? В итоге — ноль. Никогда не имейте дела с таким человеком! Он обязательно вас обманет, как только что обманул меня». Возникла пауза, затем оба дистрибьютора чуть ли не одновременно спросили: «А если мы через месяц не сделаем в сети то, что обещали, вы будете так же говорить людям и про нас?» «Конечно, да!» — ответила я. После этого разговора оба человека резко изменили свое отношение к делу. К концу месяца они полностью выполнили взятые на себя обязательства.

Прием, построенный на стремлении человека выполнить внутренний договор с самим собой (или отсутствии такого стремления), можно с успехом использовать не только для устрашения нерадивых сотрудников, но и для того, чтобы быстро выделять самых перспективных из тех, кто только пришел в компанию.

Вот еще один рассказ Татьяны, человека, отдавшего много лет сетевому бизнесу.

— Нина Ивановна пришла ко мне практически с улицы — она убирала тротуар возле коммерческих ларьков. И в мороз, и в непогоду то с лопатой, то с метлой она выходила на свой участок. Постоянно кашляла, спину

сводил радикулит. «Вы так долго не проработаете», — однажды сказала я ей и пригласила к себе в офис. Объяснила женщине принципы ведения сетевого бизнеса, похвалила полезные качества продукта, предлагаемого нашей фирмой, и предложила попробовать поработать в сети. Поскольку здоровье Нины Ивановны уже подорвалось, у нее, видимо, не было другого выхода, как принять мое предложение. Скажу честно: я не была уверена в том, что эта женщина задержится здесь надолго. И решила ее испытать.

«Нина Ивановна, — сказала я ей, после того как мы подписали контракт, — *вы обладаете необходимой информацией о предстоящей работе и достаточно хорошо знаете себя как человека, знаете, на что способны. Как вы сами считаете, на какую сумму сможете реализовать товара за один календарный месяц и какое количество контрактов вы способны заключить за это же время? Мой совет: с одной стороны, не обещайте сделать слишком много, ведь вы только начинающий сетевик. Но с другой стороны, вы человек неглупый, смекалистый, активный. Неужели вы не сможете достойно обеспечить себя через сетевой бизнес? Неужели так и будете до самой смерти метлой да лопатой махать?»*

Нина Ивановна думала три дня. Затем она пришла ко мне в офис и сказала: «Я смогу за ближайший месяц продать продукта где-то на семьсот долларов и подписать три контракта». «Ну, ты, мать, загнула! — подумала я, но вслух сказала: — Хорошо. Работайте». И Нина Ивановна начала работать.

Скажу честно: я с радостью наблюдала, как она это делала. Она могла позвонить в семь часов утра и поинтересоваться, удобно ли в это время обзванивать потенциальных покупателей, объяснив при этом, что вчера она весь день провела с соседкой, защищая ее от пьяного мужа, и таким образом этот день выпал из работы, и

надо срочно наверстывать потерянное время. Она просила рассказать ей, как деликатнее обращаться к людям в праздник, когда они отдыхают и не хотят думать ни о работе, ни о покупках, кроме тех, которые станут украшением праздничного стола. И опять объяснила причину, почему ей необходимо работать во внеурочное время: накануне праздников к ней приехала родственница — беженка из Таджикистана. Ей надо было помочь как-то обустроиться в Москве. А это опять же отрывало Нину Ивановну от работы. Упущенное время надо было наверстывать, но теперь уже в праздничные дни, и т. д. Одним словом, было видно, что эта женщина готова была разбиться вдребезги, лишь бы в срок выполнить те обязательства, которые она на себя взяла. И я несколько не жалела себя, когда поддерживала ее, подбадривала словом, вливала в нее свою энергию. Интуиция мне подсказывала, что делаю это не напрасно.

Я видела: Нина Ивановна решительно не желает упасть в собственных глазах, не выполнив данное себе и мне слово.

Скажу честно, Нина Ивановна взяла на себя невыполнимые обязательства — за месяц она подписала вместо трех только два контракта, а объем продаж продукта составил где-то 450 долларов вместо обещанных семисот. Но результат для новичка в первый месяц работы был прекрасный! Об этом я и объявила Нине Ивановне, когда она, не сдержав слез досады, сказала мне о том, что не смогла выполнить намеченный ею же план. «Это ваши истинные возможности на сегодняшний день, — констатировала я. — Постарайтесь в следующем месяце добиться повторения этого же результата, но никак не меньше. А уже потом будете задумываться над тем, как повысить отдачу от своего труда». Когда я произносила эти слова, сама думала: *«В эту женщину я буду впредь, не*

жала, вкладывать свои знания и всю мощь своей харизмы, потому что она со своей стороны делает все, чтобы остаться верной данному слову».

И еще один момент, о котором нужно сказать.

ЭТО БЛАГОДАРНОСТЬ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНИЛИ ТВОЕ ЗАДАНИЕ, ОДНО ИЛИ НЕСКОЛЬКО.

Чувство благодарности порой играет с руководителями разных рангов злую шутку. Они прощают такому человеку брак в работе, прогулы, не поднимается рука снять его с ключевой должности. «Почему?» — спрашиваю я такого начальника. «Я ему обязан», — следует ответ. «За что?» — интересуюсь я. «Я его вдохновил, и он для меня сделал то-то и то-то. Я у него в долгу», — слышу уже до боли знакомые слова. «Дорогой вы мой, — приходится утешать начальника. — “Вдохновил” — значит заплатил вперед своей энергией. Если вы оплатили вперед компьютер и вам его затем фирма доставила домой, вы что, будете испытывать к ней чувство благодарности такой силы, что в случае, если купите затем у них же игровую приставку и окажется, что она не работает, вы не потребуете назад деньги?» «Потребую», — решительно отвечает собеседник. «Так вот, спонсирование своей энергией — это то же самое, — объясняю я. — Это плата вперед. И уже задача подчиненного ее отработать, чтобы иметь возможность обратиться к энергоспонсору вновь».

Благодарность сотрудникам — это зависимость от них, а хозяин предприятия не может и не должен зависеть от тех, кому он предоставил работу.

Глава 6

ПСИХОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ

Работа лидера-«психолога» со своими подчиненными хотя и кажется на первый взгляд не такой изматывающей, как работа харизматического лидера, но тем не менее отнимает большое количество сил именно потому, что человеку приходится скрупулезно, шаг за шагом, погружаться в жизнь своего наемного работника, чаще всего жизнь пока неудавшуюся и поэтому безрадостную. Копаясь в ней, находя те моменты, где его подопечный отошел от своего личного биоэнергетического кода, лидер-«психолог» как бы берет на себя энергетику «хромой судьбы» своего сослуживца. Ощущение не из приятных! **Поварившись в чужих бестолковых жизнях, ощущаешь некую безрадостность и отсутствие жизненных сил уже у самого себя. Если не поспешить привести в порядок свою энергетику, то такая работа с подчиненными в скором времени приведет к тому, что руководитель будет ощущать неприязнь к этим людям и органическое отвращение к процессу распутывания их проблем — наставления на путь истинный. Это защитная реакция энергетически здорового организма перед естественной инфекцией, которой является чужая несложившаяся жизнь.**

Но как привести в порядок свою энергетику? Можно, конечно, это сделать посредством положительных эмоций, прилива позитивных энергий, источником ко-

торых являются ваши преуспевающие друзья, счастливые родственники или увеселительные заведения. Но такие методы психоэнергетической реабилитации требуют времени, порой значительного, а его у руководителя, как правило, нет. Поэтому *лучше всего использовать для регенерации собственных сил энергию того самого человека, которому вы свои силы только что отдали*, то есть подчиненного. Этот способ удобен, во-первых, потому, что не требует перемещения руководителя ни в пространстве, ни во времени: не надо ехать к друзьям, в ночной клуб или на охоту, во-вторых, есть возможность таким образом проверить эффективность собственной работы, которую вы только что провели со своим партнером. Теперь расскажу о том, как это сделать.

Мы уже говорили, что любой человек, следуя собственному личному биоэнергетическому коду — ЛБК, попадает в некие резонансные поля, следствием чего является спонтанный выброс огромного количества биологической энергии. Эта энергия как окрыляет самого человека, так и изливается щедрым потоком на тех людей, кто в настоящий момент находится рядом, поднимая их настроение, наделяя дополнительной силой.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЛИДЕР-«ПСИХОЛОГ», АНАЛИЗИРУЯ В ПРИСУТСТВИИ ПОДЧИНЕННОГО ЕГО ЖИЗНЬ, ДОЛЖЕН БЛИЖЕ К ЗАВЕРШЕНИЮ АУДИЕНЦИИ ПОЗАБОТИТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ ЕГО ПАРТНЕР ВОШЕЛ В ТОТ ОБРАЗ, КОТОРЫЙ ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ НЕГО УСПЕШНЫМ, И ПРОСУЩЕСТВОВАЛ В НЕМ НА ПРОТЯЖЕНИИ КАК МИНИМУМ ТРЕХ-ЧЕТЫРЕХ МИНУТ. ЭТИХ НЕСКОЛЬКИХ МИНУТ ПОЛНОГО СООТВЕТСТВИЯ ЧЕЛОВЕКА СВОЕМУ ЛБК ДОСТАТОЧНО, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИЗВЕРГНУТЬ ИЗ СВОЕГО ФИЗИЧЕСКОГО ТЕЛА ТАКОЕ КОЛИЧЕСТВО ЭНЕРГИИ, ЧТО НАХОДЯЩИЙСЯ РЯДОМ ЧЕЛОВЕК (ЧИТАЙ: РУКОВОДИТЕЛЬ-

«ПСИХОЛОГ») НЕ ТОЛЬКО ПОЛНОСТЬЮ ВОЗМЕСТИТ СВОИ ЭНЕРГОЗАТРАТЫ, НО И ОСТАНЕТСЯ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ ПРОФИЦИТЕ.

Этот прием я придумал сам, когда у меня увеличился поток клиентов. В первые годы своей деятельности на поприще практического психолога я безумно уставал от работы с людьми, обращавшимися с просьбой отвести их от череды нескончаемых неудач и сделать успешными. После беседы с какой-нибудь дамой, которая хронически не может выйти замуж или на протяжении доброго десятка лет тщетно пытается вернуть покинувшего ее супруга, я порой несколько дней не мог полноценно жить и работать, а уж о том, чтобы старательно покопаться в жизни другой ее соратницы по несчастью, не могло быть и речи. Я был способен принимать в неделю не более четырех человек, несмотря на то что мой собственный возраст не превышал тридцати трех лет. Когда же я стал работать с личным биоэнергетическим кодом человека, я обратил внимание, что, открывая для посетителя поведенческую формулу его успеха, конечно же на словах, я заставляю последнего мысленно примерять на себя ее очертания. Этой мысленной примерки оказывается достаточно, для того чтобы вчерашний неудачник расцвел на глазах и от всего его существа бурным потоком полилась здоровая животворная сила. Поскольку в кабинете, кроме нас двоих, никого нет, то львиная доля внезапно возникших энергий достается мне, возмещающая сполна все те энергозатраты, которые имели место.

Например, пришла ко мне на прием синеглазая девушка с крупным, загнутым вниз носом, маленькими прижатými ушками, длинной тонкой шеей, рожденная под знаком Водолея. Она жалуется на то, что ее бросил

муж и она провела уже год в пассивном ожидании, когда он одумается, попросит прощения и вернется назад с раскаянием и подарками. За этот год на нее не обратил внимания ни один мужчина, поэтому посетительница уверена, что ее единственный шанс устроить личную жизнь — это возврат мужа, которому она когда-то нравилась. В ее жизни уже был положительный опыт, когда она, сдерживая сексуальные желания, бьющие через край, ждала этого мужчину из армии и дождалась — он вернулся именно к ней. Посетительница уверена, что и на этот раз подобная тактика принесет успех, только вот недоумевает, почему разрыв растянулся так надолго. От всего существа этой особы веет такой безысходной тоской, что чувствуешь, как еще до начала общения едва ли не половина жизненных сил покинула тебя самого.

Начинаю работу над тем, чтобы превратить растоптанную жизнью даму в человека успешного, победоносно шествующего по жизни. Существующий взгляд моей клиентки на выход из создавшегося положения, конечно, ошибочен. Она не учитывает главный фактор. Когда ее избранник вернулся к ней после прохождения службы в Вооруженных Силах, ей не было и двадцати двух лет — ее организм щедро источал энергию молодости. Сейчас ей тридцать. *А после прохождения двадцативосьмилетнего рубежа организм женщины заметно теряет энергетику, идущую от тела, и если женщина к этому возрасту не нащупала свой личный биоэнергетический код и не стала вести себя в строгом соответствии с ним, то она утрачивает притягательность.* Мужчины избегают таких дам, потому что чувствуют, что в процессе общения с ними они не умножают свои силы, а, наоборот, теряют последние. Посетительница явно из числа тех, кто свой ЛБК не нашел. Более того, поведение женщины в корне противоречит тем предписани-

ям, которые существуют для ее внешности и зодиакального знака.

Выслушав ее жалобы на жизнь, после которых уже самому не хочется смотреть на свет божий, я начинаю открывать женщине глаза на то, каким должно быть ее поведение в среде, чтобы возникающая в личной жизни проблема была отрегулирована. Во-первых, глаза посетительницы: они синего цвета. Таким людям нельзя ждать милости от судьбы, им надо действовать. Но ради чего сидящая передо мной особа с опухшими от слез глазами изменит привычной для нее тактике пассивного ожидания? Какие удовольствия заставят ее это сделать? Ответ на вопрос дает нос посетительницы — он крупный и характерно загнут вниз. Для обладательниц таких носов главное удовольствие — это удовольствие для тела. Перспектива не вставать с утра на работу, не толкаться в транспорте, не сидеть на жестком стуле весь день, не питаться всухомятку или лапшой быстрого приготовления, а вместо этого проваляться в уютной постели до полудня, затем принять ванну, намазать тело кремами, позавтракать чашкой-другой кофе и бутербродами с икрой, а затем провести целый день в мягком кресле, делая себе маникюр, просматривая модный журнал или уставясь в телевизор. Но в каком случае можно доставить столько удовольствий своему телу, ради которых женщина с загнутым вниз носом способна горы свернуть? Только тогда, когда в нее без памяти влюбится состоятельный мужчина. А лучше не один. Тот, кто в настоящий момент получил доступ к ее прелестям, всегда должен чувствовать дыхание в спину и потому поменьше предъявлять требований и не жадничать. Но присутствие в ее жизни мужчины — это еще и секс. Секс — тоже удовольствие для тела, а у женщины с маленьким, прижатым к голове ухом (а у посетительницы оно

является именно таким) разнообразный, искусный секс занимает большую часть ее фантазий, он неизменно является предметом самых сладостных мечтаний. Так разве можно сидеть на месте и ждать возвращения мужа, зарплата которого двести долларов, когда ты в перспективе лишаешься таких удовольствий? Решительно нельзя!

От описанных перспектив дама вся загорается... но тут же гаснет — ее смущает, почему в вышеописанной модели ее будущего поклонников должно быть несколько, а не один, зато надежный и на всю жизнь, и почему им не может быть покинувший ее муж, которому она и с обидой в сердце, но остается верна? Мысленно произнося: «Поэтому под твоим взглядом молоко и киснет, что ты ему до сих пор верна!» — вслух говорю: «Тех, кто родился под знаком Водолея, сексуально привлекательными делает именно измена. Так уж природой заведено». Женщина не верит, задумывается, но затем ее глаза вдруг озаряются внутренним светом. «А ведь вы правы! — едва ли не кричит она. — Когда я была еще совсем девчонкой, я мальчикам всем подряд глазки строила. Так у меня от поклонников отбоя не было. А как влюбилась в этого, ну, того, кто муж, так сразу никого». «Вот и хорошо, что вы это сейчас поняли, — подбадриваю я. — Побыли десять лет надежной спутницей, а теперь примите совершенно противоположный облик». Я знаю: женщина с длинной тонкой шеей охотно идет на радикальные перемены — только подтолкни. А шея клиентки тонкая и длинная.

Описанный стиль поведения и жизненную перспективу женщина тут же мысленно примеряет на себя. И мгновенно происходит преображение: передо мной вместо несчастной, откровенно отталкивающей дамы, от которой хочется поскорее избавиться, сидит привлекательная особа, которая источает энергию такой силы

и красоты, что ее хочется пить и пить большими глотками. Клиентка, хотя и смотрит мне в глаза, вся погружена в себя — она мысленно пролистывает страница за страницей жизнь, счастливую жизнь, желанную жизнь, которая должна перед ней открыться, следуй она той форме поведения, что предначертана ей матерью-природой. Несколько минут общения с человеком, пребывающим в таком состоянии полной самореализации, достаточно, для того чтобы не только восстановить силы, потраченные на изучение его биографии и выслушивание жалоб на неудавшуюся жизнь, но и зачерпнуть дополнительные.

По прошествии пятнадцати лет практики я стал обращать внимание на то, что после дня психологических консультаций клиентов чувствую себя во сто крат лучше, чем в начале этого дня. То же самое мне рассказывали директора фирм, которые, согласно моей рекомендации, работали со своими подчиненными методом приближения поведения последних к их личному биоэнергетическому коду.

Регина Матвеевна приняла на работу девушку, которая на предыдущем рабочем месте выполняла функции секретаря-референта. Сейчас девушке (ее звали Раиса) предстояло работать продавцом в отделе ювелирных изделий. Дела у Раисы не клеились: она суежилась, нервничала, лебезила перед клиентами, и в результате объем продаж у нее был просто плачевный.

— Я знала, — рассказывала мне Регина Матвеевна, — что Раиса вовсе не была по жизни неудачницей. На предыдущем месте работы ею были довольны. Работу девушке пришлось поменять ввиду того, что центральный офис фирмы переехал в другое место и дорога к нему от дома стала долгой и изматывающей. Низкие объемы продаж в ювелирной секции объяснялись тем, что де-

вушка никак не могла освоиться на новом рабочем месте. За прилавком она чувствовала себя, образно говоря, не в своей тарелке.

Я на работе сильно устаю, — продолжала свой рассказ Регина Матвеевна. — Ведь у меня не одна торговая точка, а несколько, причем расположенных в разных концах города. Поэтому вплотную заниматься продавцами мне недосуг: успешно работает продавец — оставляю, повышаю зарплату, неуспешно — увольняю и ставлю на его место нового человека. Но после ваших курсов, Сергей Николаевич, мне стало интересно попробовать самолично повысить отдачу этой своей работницы, интуиция подсказывала мне, что девушка может быть полезна в качестве продавца. Я внимательно изучила ее внешность и зодиакальную принадлежность. Рая была кареглазая, с крупными оттопыренными ушами, которые она тщательно скрывала за каскадом спадающих на плечи рыжих волос. Носик у нее аккуратненький, прямой, шея — короткая и, я бы даже сказала, полная. Принадлежала Рая к зодиакальному знаку Девы.

Опираясь на ваши рекомендации, я просчитала личный биоэнергетический код девушки и поняла, что на новом месте работы она отнюдь не стремится, чтобы покупатели были от нее в восторге, а значит, старались сделать ей приятное — то есть купить ювелирное изделие в ее секции. На предыдущем месте работы ей, видимо, удавалось нравиться посетителям. Во-первых, она знала, как себя вести — ее старшая сестра работала секретарем-референтом, а во-вторых, ЛБК Раи как нельзя лучше соответствовал тому, как обычно себя ведут представительницы этой профессии. Она попросту органично вписывалась в стереотип секретаря.

В тот день, когда я решила позаниматься со своим продавцом по вашей системе, к вечеру у меня совсем не было сил. Хотелось лишь одного — быстрее прийти до-

мой, плюхнуться на диван и уткнуться в телевизор. Но чтобы отдохнуть у телеэкрана, нужен или хороший фильм, или интересная передача, а их в будние дни вечером, как правило, не бывает, поэтому решила: будь что будет, рискну восстановить силы по вашей системе — вывести своего продавца на соответствие его личному биоэнергетическому коду, а затем зачерпнуть энергии от него.

Мы с Раей остались одни в подсобном помещении. Я начала разговор с того, что спросила девушку, как она вела себя, когда работала секретарем-референтом. «О, я собиралась на работу как на какую-нибудь вечеринку, словом, шла как на праздник, — услышала в ответ исповедь своей подчиненной. — Я подолгу делала маникюр, макияж, приводила в порядок прическу, в свой гардероб обязательно вносила что-нибудь новенькое, почерпнутое из модных журналов. Я, как художник, создавала себя, а затем сидела на рабочем месте и любовалась собой. Мне, честное слово, было не так важно, как меня воспринимают — с одобрением ли, с осуждением. Для меня было важно, довольна ли я сегодня собой, нравлюсь ли я себе. И если вдруг оказывалось, что недовольна или что-то во внешнем виде мне не нравится, я, не принимая во внимание ни текущие дела, ни наличие посетителей, доводила до совершенства свой внешний вид — перекрашивала ногти, завивала локоны и т. д.»

Я смотрела на девушку, — делилась впечатлениями Регина Матвеевна, — и ощущала, как из ее глаз, которые еще несколько минут назад были потухшими и настороженными (Рая, видимо, думала, что, уединившись с ней, я поведу речь об ее увольнении), вдруг полилась такая мощная животворная энергия, что я невольно захотела продлить эти мгновения — уж больно легко и радостно вдруг стало у меня на душе, поэтому я спросила: «А как реагировало ваше начальство и посетители на

то, что вы, Рая, больше интересовались собой, а не работой?» Девушка ответила даже с неким вызовом: «Начальство было от меня в восторге, — затем, задумавшись, добавила: — Наверно, это оттого, что от посетителей офиса никогда не было никаких нареканий. Что бы я ни делала — красила ли ногти, читала ли модный журнал, болтала ли с подружкой по телефону, — они все принимали как должное: терпеливо ждали, не решаясь оторвать меня от собственных дел ради своих».

Я отметила, — продолжала Регина Матвеевна, — что Рая вела себя так, как должна вести себя женщина, рожденная под знаком Девы, для того чтобы быть привлекательной, — любоваться сама собой, практически не замечая окружающих. (Под этим знаком, как известно, девушка и появилась на свет.) «А почему вы, Рая, не ведете себя так сейчас, когда находитесь за прилавком ювелирной секции?» — поинтересовалась я. «А разве здесь так можно вести себя и что-то продать? — изумилась девушка. — Там-то меня сестра научила, каким должен быть секретарь-референт, а здесь, мне кажется, надо суетиться, бегать». «А вы попробуйте не суетиться и не бегать, — предложила я. — Вот сейчас возьмите и мысленно представьте, что вы секретарь в офисе». Рая мысленно представила это — и все ее тело, пребывавшее в настороженности, вдруг сделалось вальяжным, и от всего существа девушки разом повеяло красотой и уверенностью. Я бы даже сказала больше: в ее обличье проявилась царственность.

Находиться рядом с «царственной» особой, да еще пребывающей в прекрасном настроении, очень приятно, и я разом ощутила, как вся усталость, копившаяся во мне на протяжении дня, разом куда-то исчезла, я чувствовала себя бодрой, энергичной, готовой к продолжению диалога со своей сотрудницей.

Я невольно посмотрела в глаза девушки: они были карего цвета. Согласно вашим рекомендациям, Сергей Николаевич, люди с карими глазами способны нравиться, когда они, стараясь заставить человека исполнить их просьбу, не проявляют излишнюю активность, а, наоборот, апеллируют к своей слабости, используя обаяние, просят как бы снизойти до них, помочь им, пусть даже в ущерб себе. Я предприняла попытку поставить девушку именно в такую ситуацию, поэтому суровым голосом вдруг спросила: «Как ты думаешь, стоит ли тебе и дальше работать продавцом в ювелирном отделе?» Рая ничего не ответила, но в ее глазах мгновенно появилась мольба, украшенная притворной благодарностью. Ее взгляд говорил: «Понимаю, что причиняю вам убытки, но я такая обаятельная, поэтому сжальтесь надо мной и оставьте на работе». Я невольно залюбовалась в этот момент девушкой и, даже не отдавая себе отчета, воскликнула: «Вот если бы ты так смотрела на покупателей!» «Как?» — не поняла Рая. Я объяснила: «Если бы в твоих глазах было написано: вам, конечно, сто лет не нужны эти кольца, серьги, кулоны. Вы прекрасно можете прожить и без них. Но сжальтесь надо мной, такой милой девушкой, и купите хотя бы что-нибудь, но лучше что-то подороже». Рая оторопела. «Хорошо, — пролепетала она, — с завтрашнего дня я буду именно так на всех смотреть».

Я вспомнила про Раино крупное оттопыренное ухо и желание обладательниц таких ушей демонстрировать свои обширные знания и разнообразные таланты и добавила: «А когда кто-то прельстится на твой взгляд и станет изучать витрину, задавать вопросы, ты уже не молчи, посоветуй. Ведь ты — девушка “продвинутая”, много журналов листаешь, вкус у тебя есть». Рая, видимо, представила, как охотно она будет учить людей искусно подбирать украшения — вся расцвела и заулыбалась. Мне

же показалось, что от ее улыбки и у меня от нынешнего возраста сразу убавилось лет двадцать. Я перевела взгляд на ее огненно-рыжие волосы, вспомнила, что люди с такими волосами легче других переносят удары судьбы, им, образно говоря, «все — трын-трава», и подбодрила девушку: «А если кто из посетителей посмотрит товар, выслушает твои слова и ничего не купит, не расстраивайся, не принимай близко к сердцу — он что один-единственный покупатель? Других, что ли, не будет?» От услышанного у Раи словно камень упал с души. Она-то думала, что если покупатель уходит без покупки, то ей следует бежать за ним до двери и умолять его приобрести товар. Это было противоестественно для рыжеволосой женщины, но ради того, чтобы остаться на работе, она была готова переступить через себя. Я же потребовала от нее вести себя так, как ей хотелось. Эта открывшаяся перспектива озарила Раю внутренним светом. А уже как стало хорошо мне от ее озарения, не стану и описывать! Я перевела взгляд на ее шею, короткую и полную, вспомнила, что обладательницы таких шей чувствуют себя уверенно на любом месте, где не требуется ничего менять в привычках и трудовых навыках по сравнению с тем местопребыванием, где они уже хорошо освоились, и дала девушке совет: «Одним словом, будьте за прилавком точно такой же, какой вы были в приемной своего шефа, когда работали секретарем-референтом. Уверяю: объем продаж у вас сразу повысится».

В. В. Маяковский писал: «...ввалилось солнце красное». Приблизительно такую же картину являла собой моя продавщица. Мысленно перенесаясь в ту перспективу, которую я ей обрисовала, она и впрямь вся засветилась, как небесный диск. Мы еще поболтали немного — я напиталась ее «солнечной» энергией... и, вместо того чтобы ехать домой отдыхать, как планировала, по-

ехала на другой конец города смотреть помещение, которое предполагала приобрести под новый магазин. Так много я получила энергии в процессе общения с «непутевой» продавщицей.

У Раи же работа на новом месте и впрямь вскоре наладилась.

Вышеописанный метод психоэнергетической реабилитации доступен лишь лидеру-«психологу». Увы, харизматический лидер лишен возможности восстанавливать собственные силы за счет обратного тока энергии, идущего от вдохновленных им людей, ведь он не способствует генерации в них собственной энергии, а только накачивает своей. Поэтому ему предстоит восстанавливать израсходованные силы самостоятельно.

Что здесь можно посоветовать?

Надо помнить, что **руководителю после обильного выброса энергии (накачки сотрудников) не следует в ближайшее время предпринимать таких шагов в своей коммерческой деятельности, которые требуют значительной траты сил. Ведь удача, деньги, как известно, любят сильных, а после харизматического выброса человек обеспокоен и как следствие предпринятые им в таком состоянии поступки не принесут желаемого результата, а, закончившись провалами, могут ввергнуть самого лидера в глубокую депрессию.**

Так, Антонина Ивановна, сетевой директор, жаловалась мне, как после зажигательной речи, произнесенной перед нижестоящими партнерами своей структуры, направленной на то, чтобы сотрудники увеличивали свои объемы продаж и число собственных рекрутантов, она идет на встречу, где сама должна или продать товар, или рекрутировать человека, и в результате ей не удается сделать ни то, ни другое. «Какое я имею право требовать с людей то, что не способна сделать сама? Я истязую себя таким воп-

росом, — жаловалась женщина. — И когда в следующий раз мне нужно вновь “накачать” своих людей, я чувствую, что не имею права этого делать».

Я объяснил Антонине Ивановне абсурдность ситуации, в которую она себя загоняет. Обесточив себя в процессе «накачки» структуры, женщине следует в первую очередь восстановить потраченные силы и искать прибылей именно от работы «вдохновенных» ею людей. Собственные успешные продажи и заключенные контракты будут иметь место тогда, когда организм лидера восполнит те силы, которые были израсходованы на «вдохновение» нижестоящих партнеров.

А теперь о том, как лучше всего восстанавливать свои силы харизматическому лидеру.

Не следует отмерять время, как долго вы будете отдыхать после «пламенной речи». Если вы мысленно отведете себе на реабилитацию, например, полчаса, час или сутки, то отдых окажется неглубоким: вы будете постоянно поглядывать на часы — сколько еще осталось пребывать в расслабленном состоянии — и внутренне возмущаться, что время бежит так быстро. Лучше всего не обозначать границ отдыха вовсе, а убедить себя в том, что теперь будете прозябать в полном безделье едва ли не до конца своих дней. Такая самоустановка позволяет психике максимально глубоко погрузиться в новое для себя состояние пассивности, что обеспечивает ей наиболее эффективную реабилитацию.

А как же быть с делами, которые, увы, несмотря ни на какие данные себе установки, надо делать? Этот вопрос наверняка возник у читателей. Отвечу: дела надо делать тогда, когда, как говорится, ситуация загонит в угол, когда больше нельзя медлить. Тогда вы в один момент принимаете решение выйти из состояния психологической пассивности и взяться за дело. Обратите внимание: *при таком подходе вы будете возвращаться к делу отдох-*

нувшим, практически полностью восстановившим силы, даже если времени на реабилитацию ушло немного.

Применительно к вышесказанному опять же поучительно наблюдать, как проходит подобная реабилитация у Владимира Вольфовича Жириновского — популярнейшего харизматического лидера наших дней. Мы не видим его в такие минуты (теле- и фотожурналисты оставляют эти моменты за кадром), но лично мне приходилось участвовать с Жириновским в одной телепередаче. Своими наблюдениями я поделился с друзьями-журналистами, которые общаются с ним значительно чаще. Они подтвердили, что вице-спикер именно так ведет себя всегда.

После эксцентричной, зажигательной речи, которая, как мы отмечали, дает тонус всем окружающим, молодой, энергичный оратор вдруг превращается в безвольного, дряхлого старика. Это происходит в тот момент, когда режиссер телепрограммы выводит на главный монитор изображение с другой камеры, не той, которая только что фокусировала лицо вице-спикера. (Участники передачи всегда видят то, что показывают на главном мониторе, то есть что видит зритель прямого эфира.) В такие минуты Владимир Вольфович просто дремлет, полуприкрыв глаза. Он безучастен к тому, что происходит вокруг, что говорят другие участники телепрограммы, его не интересует ни чем закончится настоящий эфир, ни какое он оставит после него впечатление. Он напоминает уставшего от жизни старичка, которого силой затащили на какое-то семейное торжество, и он, будучи не в состоянии участвовать в забавах молодежи, просто уснул. Но это длится недолго. Слух оратора, пребывающего в состоянии психоэнергетической реабилитации, включен, из-под полуприкрытых век он наблюдает за тем, как развивается дискуссия на глав-

ном мониторе, и ждет подходящий момент, когда можно вставить бойкое словцо. Лишь только подходящий момент настал — и дремлющий Жириновский в одночасье взвивается, как коршун, и его речь вновь заворачивает искрометностью и бьющей через край энергией. В силу этой тактики выступления Владимира Вольфовича значительно превосходят по энергичности речи тех ораторов, которые поддерживают себя в рабочем состоянии на протяжении всей передачи, участвуют в ней от начала до конца, а не только тогда, когда их лицо появляется на главном мониторе.

Описанная мной тактика Жириновского — это способ быстро и эффективно восстанавливать свои силы, которые столь необходимы лидеру харизматического типа.

Есть еще один способ восстановления энергии. Его придумал уже я сам.

Некогда в одной из своих книг я писал о специфических свойствах зеркала. *В свое время я обратил внимание на то, что если встретиться в зеркале с отражением своего взгляда, который в этот момент излучает энергию и оптимизм, и задержаться некоторое время на нем, то твой эмоциональный градус, твой внутренний потенциал куда-то исчезает.* Объяснения этому явлению я дать не мог, а просто им пользовался, то есть, рассматривая себя в зеркале накануне семинара, публичного выступления или телеэффира, старался не смотреть подолгу себе в глаза, чтобы не перевести имевшийся в этот момент энергопотенциал в мир «зазеркалья», а донести его до аудитории.

И вот однажды меня пригласили провести выездной трехдневный семинар в загородном доме отдыха. Организаторы семинара поставили меня просто в драконовские условия: начинать работать надо было в десять часов утра, а заканчивать за полночь, и все это с двумя небольшими перерывами на обед и ужин. К тому же и

после полуночи участники семинара докучали мне вопросами частного характера. Нечего и говорить, что к началу третьего дня я был выжат как лимон. Но предстояло отработать еще один день. В таких случаях обычно принято себя подбадривать — мол, держись, крепись! Я подбадривал. Но ничего не помогало — требуемых сил не появлялось, а перед аудиторией надо было представлять, как всегда, таким харизматическим лидером, вселяющим оптимизм и веру в успех.

Я посмотрел на себя в зеркало. В отражении на меня смотрел уставший, едва ли не больной человек, глаза которого молили о том, чтобы его наконец оставили в покое. *И тогда я вспомнил про способность зеркала как бы поглощать то состояние смотрящего в него человека, которое присутствует в нем в настоящий момент, оставляя в палитре чувств лишь то состояние, которое не проявилось во взгляде.* Я уставился на самого себя уставшими, безразличными ко всему глазами, которые молили лишь о покое. И — о чудо! Усталость быстро стала куда-то исчезать. Прошло не более пяти минут — и я снова был полон сил. Конечно, их хватило ненадолго. Отработав полтора-два часа, я опять почувствовал себя «обесточенным». Объявив технический перерыв, я поднялся в свой номер, подошел к зеркалу и через пять минут был снова готов к работе. Так я отработал весь день на обычном для себя эмоциональном градусе, и никто, в том числе и я сам, не заметил, что при этом у моего организма запаса сил вообще не имелось.

Из всего прочитанного в этой главе нужно вынести следующее:

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ УСПЕШНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ РУКОВОДСТВО ЛЮДЬМИ, САМ ВЛАДЕЛЕЦ ПРЕДПРИЯТИЯ ДОЛЖЕН УМЕТЬ ЭФФЕКТИВНО И В КОРОТКИЙ СРОК ВОССТАНАВЛИВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ.

Глава 7

НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ С ПОДЧИНЕННЫМИ

Мне часто задают вопросы о том, как владельцу предприятия лучше выстраивать отношения с нанятыми людьми в нерабочей обстановке. Надо ли участвовать в совместных застольях, приглашать к себе в дом, посещать их семьи, становиться крестным отцом или матерью их детей, принимать дорогие подарки или допускать участвовать в вашей судьбе и т. п.?

Этот вопрос отнюдь не праздный. **Ведь неправильно выстроенные отношения между руководителем и подчиненным именно в неформальной обстановке часто сводят на нет все попытки владельца фирмы организовать производственный процесс так, чтобы он был эффективен.**

Про какие только курьезные ситуации мне не рассказывали владельцы фирм, у которых камнем преткновения в руководстве людьми стали отношения с ними за рамками производства.

Михаил открыл небольшую фирму, занимавшуюся пошивом обуви. Набрал рабочих, завел строгий порядок: приходите вовремя, уходите по звонку, в нетрезвом виде не появляться, в курилке часами не торчать и т. п. Работники подчинялись, потому что Михаил обещал хорошо платить и держал слово. Был среди нанятого персонала такой мужичок — Василий. Видно, что лентяй, глаза с хитрецой, а в них написано: «Ну, эта дис-

циплина — до поры до времени, а потом здесь будет другой лозунг: “Анархия — мать порядка”. И тем не менее сам Василий дисциплину не нарушал и других к этому не подталкивал. Заглянул как-то к Михаилу в цех такой же местный бизнесмен, тоже владелец небольшого производства, увидел Василия, а затем, отозвав в сторону его работодателя, предупредил: «Ты этого мужичка поостерегайся — подальше от него держись. Дружбу с ним не води». Михаил заглянул в личное дело «мужичка», в его трудовую книжку — судимостей не было, по статье не увольняли, но только уж достаточно часто Василий менял работу. Разве это повод для опасения? Михаил и пропустил мимо ушей сделанное предупреждение.

И вот однажды, это было на Пасху, владелец фирмы встретил Василия в городе с женой и детьми. Уж как обрадовались Михаилу и жена, и дети его работника! «Похристосовались», а затем Василий предложил зайти к нему в дом по случаю праздника. Михаил подумал: «А отчего не зайти? Съедят они меня там, что ли?» И согласился. Стол ломился от закусок, спиртное лилось рекой. Надо сказать, что гостеприимный хозяин был очень устойчив к крепким напиткам, и не только в чистом виде, но и к их смесям. Михаил такой способностью не обладал. Перед тем как сознание его отключилось, Василий устроил ему экскурсию по дому. Необычной была эта экскурсия: не книги и не украшения интерьера показывал Михаилу хозяин, он демонстрировал, под каким столом валялся пьяным руководитель того или иного предприятия, на котором он ранее работал, в какую вазу или цветочный горшок его тошнило. Он словно собирал коллекцию из подобных людей. Нашлось место в этой коллекции и для Михаила.

На следующий день все работники фирмы знали, где и как встретил святой праздник Пасху их работодатель

и под каким столом он его завершил. Работяги посмеивались, а Василий на глазах у всех поднес своему шефу пивка со словами: «Похмелись! Ничего, бывает». С этого момента он перехватил пальму лидерства. Когда кто-то из рабочих хотел уйти пораньше, он находил взглядом Василия, жестом объяснял, что собирается сделать, и последний снисходительно махал рукой: мол, иди, а затем делал такой же снисходительный жест в сторону Михаила — да надо, дескать, мужику, вот я и отпустил. Я тут решаю. Хозяин предприятия не мог этому препятствовать. Он чувствовал превосходство над собой наемного работника. Ведь это он, Михаил, спал у него пьяный под столом, а не наоборот. Начались опоздания на работу, прогулы, появления в нетрезвом виде — ситуация вышла из-под контроля. Производительность труда катастрофически падала, прибыль тоже. Но когда Михаил обрисовал работникам, что в перспективе должен будет урезать им заработки, чтобы фирма смогла удержаться на плаву, в ответ услышал: «Пить надо меньше — тогда удержишься. А наши заработки здесь ни при чем».

Михаил был воспитан так, что мнение людей уважал. И хотя он после того злополучного случая не пил вообще, зарплаты рабочим не понизил. В результате прибыли перестало хватать даже на закупку сырья. Фирма разорилась. Работников пришлось уволить. «Они же взрослые люди! — сетовал впоследствии на своих работников Михаил. — Они что, не понимали, что своими руками уничтожили дело, которое их кормило?»

Значит, не понимали.

Анна Мироновна возглавляла визовую службу. Организация была небольшая: сама владелица, девушка, оформлявшая документы, и курьер. Вот с курьером и вышла следующая история.

Функции посыльного исполняла женщина средних лет по имени Софья. В ее обязанности входило встре-

тить человека у посольства, если тому назначено собеседование, снабдить его необходимыми документами, съездить получить визу, доставить вовремя авиабилет или загранпаспорт. Работа несложная, но ответственная, потому что свой отъезд или приезд клиенты планируют в строгие сроки, это связано с работой, наличием билетов, а значит, вся подготовительная работа должна делаться вовремя. У Софьи был фиксированный заработок, и она хотя и без энтузиазма, но справлялась со своими обязанностями.

И тут такой случай. У Анны Мироновны — владелицы фирмы — заболевает дочь. У девочки сильнейший диатез. Хожение по поликлиникам, больницам, всевозможным центрам традиционной медицины результата не дает. Анна Мироновна проговаривается на работе о своей беде, а Софья возьми да и предложи ей услугу: «Мой брат — прекрасный рефлексотерапевт. Он успешно лечит диатез. Я отвезу вас с ребенком к нему». Анна Мироновна, намучившаяся от бесполезного хождения по врачам и народным целителям, была рада замаячившей возможности решить наконец эту проблему и согласилась. Рефлексотерапевт в самом деле вылечил ее дочь.

И вот тут Софья дала понять своей патронессе, что та ей обязана. Анна Мироновна решила было преподнести ей дорогой подарок, но та от подарка отказалась наотрез. «Здоровье ребенка — это святое! Как я могу за свое участие что-то брать?» — благородно заявила Софья. Но на этом ее благородство кончилось, потому что с того самого момента она начала вести себя на работе так, как ей вздумается. Она опаздывала на встречи с клиентами, забывала документы, грубила людям. Владелица визовой службы мучительно размышляла, как бы ей положить конец этим выходкам курьера. Друзья советовали ей уволить Софью и взять на ее место другого человека. Но Анна Мироновна не решалась это сделать:

она была связана по рукам и ногам благодарностью сотруднице за выздоровление дочери. Все кончилось очень печально: фирма растеряла большую часть своих клиентов, а самой учредительнице впоследствии пришлось создавать новый бизнес, причем втайне от Софьи, которая никак не хотела расставаться с женщиной, которой однажды помогла.

Если руководитель фирмы — совестливый человек, ему следует быть предусмотрительным не только тогда, когда он собирается принять помощь от своего подчиненного, но и когда последний стремится преподнести ему подарок.

Так, Галине Иннокентьевне, владелице нескольких торговых точек, специализирующихся на продаже цветов, одна из продавщиц преподнесла на день рождения подарок и предусмотрительно не удалила ценник. Галина Иннокентьевна взглянула на сумму и обмерла: «Это же такая дорогая вещь! Видно, что эта совсем не богатая женщина очень хорошо ко мне относится, — подумала она и решила: — Буду и я к ней относиться так же!» Хорошее отношение выразилось в том, что, когда работодательница замечала пропажу цветов или недостачу в выручке, она ни о чем не спрашивала у продавщицы — не поворачивался язык. А уж о том, чтобы произвести ревизию, не могло быть и речи. «Ну, сколько она у меня украдет? — утешала себя Галина Иннокентьевна. — Я не обеднею». И... обеднела. Потому что, видя, как ведет себя на рабочем месте любимица патронессы, все остальные продавцы стали вести себя точно так же. Началось повальное воровство. В итоге оказалось, что созданная когда-то на деньги Галины Иннокентьевны фирма теперь наполняла карманы недобросовестных продавщиц, а сама владелица едва сводила концы с концами.

Когда я учился в институте, я часто становился свидетелем того, как родители студентов делали подарки

преподавателям, но мне ни разу не приходилось видеть, чтобы хоть кому-то из них удалось что-то преподнести заведующему кафедрой профессору Панченкову. Зато с какой легкостью этот человек выгонял из своего кабинета тех же родителей, независимо от их должностей и рангов, когда они приходили просить за своих чад! Он был абсолютным хозяином на кафедре, которую возглавлял, и так выстраивал отношения с людьми, чтобы ничто не могло помешать ему проводить ту политику, которую он считал правильной.

ВЛАДЕЛЕЦ ПРЕДПРИЯТИЯ ДОЛЖЕН ВЫСТРОИТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С НАНЯТЫМИ НА РАБОТУ ЛЮДЬМИ ТАК, ЧТОБЫ ЭТИ ОТНОШЕНИЯ НЕ СТАЛИ ТОРМОЗОМ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ.

И все же неформальное общение с подчиненными можно и нужно использовать во благо того коммерческого дела, которое вы организовали.

Как именно? Об этом отдельный рассказ.

Задайте себе вопрос: какие праздники вам нравятся больше всего? Наверняка вы ответите: *«День моего рождения»* или *«Новый год»*. Мало кто назовет в числе любимых праздников, например, День Конституции или День независимости России. Почему? Потому что *праздники, названные мной в числе первых, обладают некой магической силой, они оказывают постоянное влияние на вашу жизнь.* Праздники, названные в числе вторых, такой силой не обладают и никакого влияния не оказывают.

Каков характер этого влияния и чем объяснить его возникновение?

Давайте проанализируем, что вы чувствуете и как ведете себя накануне новогодних праздников — 31 декабря. С утра в этот день настроение мрачное, подавленное. Нет желания приводить себя в порядок, при-

нимать гостей, предаваться веселью. Почему? Да потому что совсем не так вы планировали год назад отметить этот праздник — не у себя в квартире, а где-нибудь на горнолыжном курорте в Австрии. Да и не с теми людьми мечтали отмечать. Кто сегодня придет к вам? Все та же родственница со своим семейством да старый холостяк, которому все равно некуда пойти. И больше вы никому не нужны, никто к вам не заглянет. А о какой компании вы мечтали год назад? Чтобы рядом за столом сидели богатые, известные люди, а вы среди них — такой же богатый и такой же известный. А как вам по карману сервировать стол? Опять салат оливье, студень и курица, а в баре водка, дешевое шампанское и «Арбатское» вино. Нет, это позор! Ведь год назад вы поклялись себе, что следующие новогодние праздники будете гурманствовать: изысканные блюда, утонченные напитки. Одним словом, лучше забиться куда-нибудь в угол, лечь спать в десять часов вечера, чем так встречать новогодние праздники.

Именно с такими мыслями вы ходите из угла в угол по квартире как неприкаянная тень отца Гамлета. «Но почему в этот день, когда все радуются, у меня на душе так плохо?» — зададите вы себе вопрос где-нибудь в середине дня и начнете честно отвечать на него. А ответ один: вы в этот Новый год не в Австрии, не в компании известных людей, на столе — не омары, в руке — не виски, потому что у вас нет денег. И тогда встанет главный вопрос: почему их нет, этих денег? И чтобы ответить уже на него, придется перелопатить весь прожитый год: когда и что вы сделали не так, где и почему сошли в сторону со своего пути к деньгам. И вы шаг за шагом проделаете эту работу. Вы не только разберетесь, почему остались без необходимых денег в этот праздник, но и наметите для себя, что и как теперь надо делать, чтобы в

следующий Новый год у вас не было такого поганого настроения, как в нынешний. А чтобы его не было, нужны достойное место встречи, достойная компания, достойный стол. «Как этого достичь за ближайший год, я уже знаю», — в итоге скажете вы себе.

Недаром говорят: «Знание — сила!» Теперь вы знаете, что и как вам надо делать, поэтому и настроение повысилось. На часах — где-то между четырьмя и пятью часами дня. Теперь можно и о празднике подумать. Так уж и быть, встречу Новый год как получилось, но это, честное слово, в последний раз! *Таким образом, вы самостоятельно проанализировали собственный путь длиной в один год, беспощадно выявили все сделанные ошибки, наметили себе перспективы и обозначили методы их достижения, для того чтобы ровно через год встретить такое же утро, но в другом настроении.* Нечто похожее имеет место с человеком в день его рождения. **Этот эффект в старину называли «магия первого дня».**

А теперь о том, как этим эффектом пользоваться бизнесмену.

Представьте себе, что вы решили отмечать не собственный день рождения или Новый год, а *день создания своей фирмы*. Любой праздник — это испытание для кошелька. Допустим, с того дня, как вы создали предприятие, прошел ровно год. Вы взяли себе за правило отмечать эту дату. И не в гордом одиночестве, а, например, с теми, кого наняли на работу. Что позволит вам ваш кошелек? Все ту же недорогую водку, «Арбатское» вино для женщин, салат оливье из ближайшего гастронома. И все это за рабочими столами в офисе под магнитофонную музыку. Таким ли вы видели сегодняшний праздник год назад, когда только затевали дело? Нет, совсем не таким: на столах — икра, коньяк, и сами столы не в офисе, а в ресторане, на сцене — живая музыка и не

штатный певец, а эксклюзивно приглашенная вами солистка. Но почему у вас нет денег на все это? И вот тут вы учините беспощадный суд самому себе, вскроете все свои ошибки и недостатки в работе, а главное, сделаете для себя выводы, как работать впредь, чтобы следующую годовщину своей фирмы отмечать достойно.

А теперь представьте, что подобную практику вы навяжете своим подчиненным — ежегодно отмечать с трудовым коллективом тот день, который у них каким-то образом связан с работой в вашей фирме: день зачисления в штат, день назначения на ключевую должность, день первого заметного успеха и т. п. Организация подобного праздника будет являться испытанием уже для кошелька подчиненного. Это он будет сгорать со стыда оттого, что не в состоянии накрыть достойный стол сослуживцам. А значит, он будет самостоятельно анализировать свою деятельность, выявлять ее недостатки, создавать перспективные методы работы. И все это без вмешательства сверху — то есть без вашего участия.

Таким образом,

ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗОВАННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ С НЕФОРМАЛЬНЫМ ОБЩЕНИЕМ МЕЖДУ ХОЗЯИНОМ И РАБОТНИКАМИ МОЖЕТ СЛУЖИТЬ МОЩНЫМ СТИМУЛОМ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПОСЛЕДНИХ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ II

Мы начали разговор об искусстве эксплуатации с описания типа руководителя, доставшегося нам в наследство от социалистического прошлого, руководителя, который стремится в первую очередь решать проблемы нанятых им для работы людей, принося в жертву собственную выгоду и те радости жизни, которые он сам мог бы благодаря этой выгоде иметь. Сегодня такого человека назвать руководителем, хозяином не поворачивается язык, потому что не он на созданном предприятии руководит нанятыми на работу людьми, а эти люди руководят им: чаще — путем просьб, взыванием к человеколюбию, жалости, реже — посредством шантажа, пикетов и забастовок, это они хозяйничают в его фирме, в конторе, на фабрике. Такая форма производственных отношений ведет к отсутствию прибыли, а значит, к катастрофе всего дела. Так человеколюбие разрушает бизнес.

Дело в том, что потакание наемному персоналу — это чаще всего не проявление слабости работодателя. Так находят выход представления организатора производства о равенстве между людьми — красивая идея, лежащая в основе все того же человеколюбия. Давайте проанализируем, приемлема ли идея о равенстве между людьми на предприятии, где используется наемный труд.

Давайте вникать в суть: кто он, наемный рабочий, и почему этот человек готов наняться на работу? Ответ прост:

- этому человеку нужны деньги (он не ушел в тайгу или монастырь, чтобы жить без них), но он юридически не имеет возможности их официально заработать (нет своего предприятия, не оформлен как частный предприниматель и т. д.), а заработать деньги неофициально, то есть без юридического оформления, не хватает смелости;
- этому человеку нужны деньги официальным путем, но у него нет идей, как именно эти деньги из чужих сделать своими (он не знает, какой товар производить, какие услуги оказывать, чтобы окружающие охотно открывали ему свои кошельки).

Теперь рассмотрим, что представляет собой человек, который дает людям работу.

Тот, кто создал фирму, во-первых, обеспечил юридическую возможность официально делать деньги, и не только для себя, но и для тех, кого впоследствии приглашает работать. Во-вторых, он провел маркетинговое исследование, то есть выяснил, какие товары или услуги в настоящий момент востребованы окружающими людьми. Тем самым этот человек заимел возможность изымать деньги у населения взамен производимого товара или оказываемых услуг и юридически эту возможность защитил. Именно этот факт позволяет ему нанимать на работу других людей — тех, кто такой работы не сделал, то есть использовать их труд себе во благо. Он заслужил этой право. О каком же равенстве может идти речь? Один работает, другой бездействует. Но так будет продолжаться не всегда.

Пройдет время, и кто-то из нанятых работников сообразит, что лично ему выгоднее самому стать хозяином, чем отдавать часть заработанного владельцу фирмы. И тогда уже он проделает ту же работу: регистрирует

предприятие, изучит рынок и наймет на работу других людей. Этот человек в сравнении с его прежним работодателем просто опоздал, но затем наверстал упущенное. И если его фирма когда-нибудь сравняется по экономическим показателям с фирмой его бывшего работодателя, то тогда, и только тогда, можно будет вести разговор о равенстве между этими людьми.

Но читатель прекрасно понимает, что далеко не каждый из нанятых на работу людей впоследствии станет владельцем собственного предприятия. Большинство из них предпочтут работать «под хозяином», мириться с частичным присвоением продукта их труда, лишь бы избежать головной боли, связанной с изучением конъюнктуры рынка, оформлением регистрационных документов, ответственностью перед нанятыми на работу людьми — им же нужно зарплату платить, и т. д. По какому пути пойти: хозяина или работника? Это выбор каждого. Характер выбора свидетельствует о природном потенциале данного конкретного лица.

ЛЮДИ МОГУТ БЫТЬ РАВНЫ ПЕРЕД ЖИЗНЬЮ ИЛИ СМЕРТЬЮ, НО НЕ ПЕРЕД ЗАРАБОТАННЫМ ПОТОМ И КРОВЬЮ КАПИТАЛОМ. ПОСЛЕДНИЙ — СВИДЕТЕЛЬСТВО ПРИРОДНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КАЖДОГО И ТОГО, НАСКОЛЬКО УМЕЛО ОН СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАЛ.

ЧЕЛОВЕКОЛЮБИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ ДОЛЖНО СОСТОЯТЬ НЕ В ТОМ, ЧТОБЫ ОДАРИВАТЬ ЧЕЛОВЕКА БЛАГАМИ, КОТОРЫЕ ОН НЕ ЗАРАБОТАЛ, А В ТОМ, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ЕМУ РАСКРЫТЬ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ И НАУЧИТЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕГО СЕБЕ ВО БЛАГО.

Часть III

**О ТВОРЧЕСТВЕ
И МЕЦЕНАТСТВЕ**

ВСТУПЛЕНИЕ

Во время одной телепередачи, шедшей в прямом эфире, в студию позвонил мужчина. Он с горечью рассказал о том, как год назад открыл небольшое собственное дело, но в настоящий момент был вынужден его закрыть — арендная плата, налоги, высокие цены на сырье и низкие на производимый продукт сделали его бизнес убыточным. Плаксивые интонации звонившего, бесконечные претензии делали его похожим на обиженного ребенка. Создавалось впечатление, что этот человек считал, будто, став свободным предпринимателем, он тем самым сделал всей стране одолжение и Родина должна была по достоинству оценить его поступок.

Во многих бывших соцстранах действительно так и было — при переходе к рыночной экономике государство, общество помогали тем, кто брался за дело засучив рукава, — чем больше предпринимательской братии, тем быстрее осуществляется переход. *Но такой жест уместен лишь при создании рыночных отношений.* На пятнадцатом же году их существования картина другая: рынок сложился, и каждый вновь пришедший воспринимается не как соратник, а как конкурент, с конкурентами же не милуются, а борются, и борются именно низкими ценами на производимую продукцию. Снижение арендной платы обычно свидетельствует о кризисе, а ее повышение — о тенденции к росту в сфере предпринимательской деятельности. Налоги —

неотъемлемая утечка заработанных средств во все времена. **Так что звонивший горе-предприниматель попал не в какую-то аномальную ситуацию, а во вполне нормальную.** Но он не справился с ней, потому что действовал абсолютно заурядным способом. Он думал, что достаточно вести бизнес так, как его ведут все, и деньги посыплются на него как из рога изобилия.

ВСЕ ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ПРИ СЛОЖИВШЕМСЯ РЫНКЕ ВЕСТИ БИЗНЕС ТРАДИЦИОННО, КАК ВСЕ, — ЭТО В СИЛУ ЦЕЛОГО РЯДА ПРИЧИН ПУТЬ К РАЗОРЕНИЮ, А НЕ К УСПЕХУ.

Об этих причинах и о том, на что следует делать ставку, чтобы прийти к успеху, мы и поведем разговор в третьей части настоящего повествования.

Не следует забывать о том, что за полтора десятилетия активной деятельности сама личность предпринимателя претерпевает серьезные изменения. Прежние стимулы перестают зажигать его, новые же имеют порой неясные, незнакомые очертания. Чтобы успешно двигаться вперед на ниве предпринимательства, необходимо разобраться в себе, понять, кем ты стал за эти годы, какие у тебя возникли потребности и почему их не было раньше.

Глава 1

ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ — ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ ВЫЖИТЬ

Ко мне обратился владелец компьютерного салона-магазина одного из крупных подмосковных городов. Предприниматель (его звали Дмитрий) жаловался, что доходы его торгового предприятия стали со временем падать. На то, по мнению Дмитрия, существовали вполне объективные причины. Во-первых, его небольшая фирма не имела возможности столь значительно снижать отпускные цены, как, например, это делала продававшая тот же товар компания «Эльдорадо». Последняя выставляла на прилавок товар по цене заметно ниже средней рыночной, но за счет огромных оборотов не только не несла убытки, а оставалась в прибыли. Если бы фирма Дмитрия пошла по такому пути, то при несравнимо меньших торговых оборотах доходы были бы столь малы, что их едва ли хватило бы на уплату аренды и зарплату сотрудников, а о прибылях самого владельца нечего было и думать.

Но если бы Дмитрий каким-то невероятным образом и снизил цены до уровня «Эльдорадо», то этот шаг все равно ничего не принес бы. Покупатели не бросились бы со всех ног из всех городов и весей в полуподвальное помещение, где располагался его салон-магазин, хотя бы по той причине, что просто не могли бы узнать о фантастическом снижении цен. Единственный

способ рекламировать свой салон-магазин, который был по средствам Дмитрию, — это «растяжка» на одной из улиц своего города. Сколько людей видит такую рекламу? Несколько тысяч. Скольким из них в настоящий момент нужен компьютер, принтер и т. п.? Ну, нескольким людям, не более. Рекламу «Эльдорадо» ежедневно видят по всем телеканалам сотни миллионов людей. И среди них потенциальных покупателей тысячи, если не сотни тысяч.

Дмитрий признался мне, что не находит выхода из создавшегося положения: отпускные цены он снизить не может, на массированную рекламу средств нет, остается только наблюдать, как фирма медленно умирает, раздавленная гигантским конкурентом. Предприниматель спрашивал меня, что делать?

И вот тут мне вспомнился один небольшой кемпинг на маршруте «Золотое кольцо России». Читатели знают, что гостиниц на этом маршруте сейчас видимо-невидимо — разного класса, разной стоимости. Чем обеспечить приток к себе туристов? Опять низкой ценой и большими рекламными вложениями? Оказывается, не обязательно. Кемпинг, о котором я тогда вспомнил, мне рекомендовали друзья, таинственно подмигивая: мол, съездишь — не пожалеешь. И я не пожалел.

Кемпинг был выполнен в стиле «а-ля рус», номера более чем скромные, питание дорогое, но отдыхающих — хоть отбавляй! Особенно много было иностранцев. В чем дело? А в том, что посреди кемпинга в клетке сидел медведь. *Но суть не в том, что люди никогда не видели живого медведя, а в том, что с этим медведем можно было выпить точно так же, как с человеком.* Для этого было достаточно просунуть зверю напиток через крупную сетку. Желающих выпить с мишей было предостаточно. Это учили владельцы кемпинга. Напротив клетки

специально соорудили из дерева миниатюрный бар, в котором маленькая бутылочка «фанты» или «пепси-колы» стоила столько, что волосы вставали дыбом. Цена бутылки самого обычного пива была еще больше. Сколько стоила бутылка шампанского — можете себе представить. И тем не менее дети настойчиво требовали купить им «пепси», чтобы выпить самому и тут же попить мишку. Взрослые, глядя на них, тоже не отставали: мужчины брали пиво, женщины — шампанское, пили сами и угощали медведя. На моих глазах большая группа английских туристов «разорилась» на бутылку водки: водку разлили себе в стаканчики, а остатками угостили мишку. Я тоже, что греха таить, пиво с мишей выпил. В памяти в этот момент воскресали кадры кинофильмов, снятых по классической русской литературе: гусарская пирушка и обязательный ее участник — медведь, лакающий шампанское или ром вместе со всеми. Надо сказать, что этот медведь обладал удивительным свойством — он пил только продукцию из своего бара! Стоило поднести ему привезенный из города копейный квас или лимонад, как медведь, распробовав, тотчас же выплевывал дешевый продукт на подносящего, а затем уходил в противоположный угол клетки и садился к своему обидчику нарочито задом, как бы говоря тем самым: «На мне экономить захотел? Не стыдно?» И было стыдно, потому что это видели другие отдыхающие. Приходилось немедленно идти в бар и заглаживать свою вину.

Я познакомился с хозяевами кемпинга. Они рассказали, что специально завели медведя для привлечения клиентов, но отметили, что удача как-то сама собой пошла им навстречу, после того как они установили клетку с животным. В жаркий летний день заглянула, например, на территорию кемпинга местная свадьба. Невеста

захотела угостить мишку шампанским, но по неосторожности едва ли не вплотную приблизилась к сетке, за которой был зверь. Тот, видимо, захотел поиграть, протянул лапу, зацепил когтем за бретельку подвенечного платья и потянул на себя. В результате платье оказалось в клетке, а невеста осталась стоять перед гостями, извините за пикантную подробность, в одних трусиках. С тех пор редкая местная свадьба не заезжала к мишке. Это был какой-то особый шарм, кураж, что ли: невеста стремилась угостить шампанским медведя, а сама при этом старалась сохранить приличия — не остаться нагишом.

Я поинтересовался у владельцев кемпинга, во что им обходится содержание медведя? «А ни во что, — ответил мужчина, — медведь, он, как свинья, ест все, что остается в ресторане от отдыхающих. Человек оплатил еду и не доел, мы с тарелок собрали — вот мишке и завтрак, и обед, и ужин. Получается, что расходов на него никаких». «Хорошо, — не унимался я. — Это в разгар сезона, когда отдыхающих много, их объедками можно накормить такого крупного зверя. А когда туристический сезон заканчивается, когда отдыхающих почти нет, например поздней осенью, зимой, ранней весной, чем тогда медведя кормить?» «А его тогда не надо кормить, — ответил один из владельцев кемпинга. — Он спит». Признаюсь: я был восхищен изобретательностью этих людей.

Эту историю я рассказал Дмитрию. «Кто бы мог мне что-нибудь такое придумать?» — спросил меня бизнесмен. «А вы сами?» — последовал мой вопрос. Дмитрий растерянно пожал плечами: «Да я не сумею».

Этой фразой была сформулирована главная беда большинства российских предпринимателей: **ОНИ НЕ УМЕЮТ МЫСЛИТЬ ТВОРЧЕСКИ.**

Вся система образования как в советской России, так и в современной построена на том, что обучающийся дол-

жен усвоить знания своих предшественников, а затем старательно воспроизвести их (например, преподавателю на экзамене). Чем больше знаний ты усвоил и чем скрупулезней их воспроизвел, тем выше оценка. Эта модель, увы, впоследствии переносится и на коммерческую деятельность. Новоиспеченный предприниматель старательно изучает горы специальной литературы (чаще всего зарубежной ввиду отсутствия своей), затем, начиная деятельность, старается ни на шаг не отклониться от усвоенных рекомендаций. Он уверен, что именно за этот набор действий жизнь ему поставит оценку «отлично», как когда-то ставил преподаватель.

Как практикующий психолог могу признаться, что труднее всего продуктивно оказывать услуги в бизнесе школьным золотым медалистам и обладателям институтских красных дипломов. Вот уж кто, как правило, не умеет творчески мыслить вообще! Жизнь то и дело ставит им оценку «неудовлетворительно» — их фирмы разоряются, семьи влезают в долги, но череда неудач вовсе не заставляет их что-то изменить в своем подходе к коммерческой деятельности, напротив, они с еще большим усердием налегают на специальную литературу, чаще посещают дорогостоящие семинары, получают одно за другим дополнительные образования. И все это вместо того, чтобы заставить творчески работать свою мысль.

Давайте разберемся, что значит *мыслить творчески*?

МЫСЛИТЬ ТВОРЧЕСКИ — ЭТО САМОСТОЯТЕЛЬНО НАЙТИ НЕТРАДИЦИОННЫЙ ПУТЬ К СТОЯЩЕЙ ПЕРЕД ТОБОЮ ЦЕЛИ.

Вспомним примеры такого мышления, а главное, достигнутый результат.

Наверное, первым всемирно известным образцом творческого мышления был троянский конь. Окунемся

в историю. Перед войсками спартанцев стояла цель — проникнуть за стены Трои. Эти стены были неприступны, если пытаться их преодолеть традиционными для тех времен способами: камнеметными приспособлениями, подкопом, штурмом и т. п. Осадой тоже цели не достичь — в городе есть запасы продовольствия, источники пресной воды. Тогда спартанцы имитируют снятие осады и оставляют якобы военный трофей — огромного деревянного коня, внутри которого, правда, спрятаны несколько десятков воинов. Военный трофей троянцы, по традиции, доставляют в город, то есть за крепостные стены. Ночью воины выбираются из коня и открывают городские ворота, в которые врывается войско спартанцев. Цель — проникнуть за стены Трои — достигнута, но достигнута не так, как это было принято в те времена, — без разрушения укреплений, штурма, осады и т. п.

Больших успехов трудно достичь, не научившись находить необычные пути к стоящим перед тобой целям, пути, которые до тебя не прокладывались. Поэтому все эти самодовольные отличники, школьные и институтские, редко становятся заметными фигурами, особенно в эпоху социальных перемен. Их обходят те, кто умеет не повторять чужой опыт, а создавать свой. Одной из самых выдающихся личностей, прославившихся именно творческим подходом к решению проблем, в данном случае вызванных гражданской войной, был Нестор Иванович Махно, не имевший, как известно, никакого образования — ни гражданского, ни военного. Вот что пишет исследователь махновского движения Вадим Телицын:

«Находчивость, неиссякаемую инициативу, которую проявляли батька и его соратники в большом и малом, порой трудно представить. Особой популярностью пользовалась такая военная хитрость, как “свадебные кортежи”.

Занесенное снегом село занято крупным вражеским отрядом. Дороги перекрыты заставами и секретами. В село ни войти, ни выйти. И вдруг в середине дня по направлению к селу движется свадебный поезд. На первых санях мальчик с иконой, жених и невеста (невестой обычно наряжался Махно, не отпустивший тогда еще усов). Дальше дружки с перевязанными через плечо полотенцами, сватовья, гости. Играет гармошка, кто-то потряхивает бубном, у всех радостные лица. Песни с гиканьем и свистом. Пост, как правило, процессию не останавливает, а если и возникает заминка, солдат захватывают с собой, щедро угощая самогоном, ловко наливая его в стакан на ходу. Конная процессия приближается к штабу противника, жених и дружки выскакивают с саней, врываются в штаб и в считанные минуты разоружают охрану. По сигналу к селу подходят главные силы повстанцев, противник же, потеряв управление, либо сдается, либо в панике отступает, оставляя махновцам оружие, лошадей, боеприпасы».*

Выдающийся полководец Наполеон Бонапарт и его легендарные генералы тоже не чурались хитростей под стать махновским. Описание одной из них можно найти у академика Е. Тарле:

«Наполеону требовалось во что бы то ни стало ускорить развязку, пока Пруссия еще не вступила в коалицию. Почти тотчас же после взятия Вены французам удалось без боя захватить громадный мост, единственный почему-то не разрушенный австрийцами, соединяющий Вену с левым берегом Дуная. О взятии этого моста ходило много анекдотических рассказов. На самом деле было так: Мюрат, Ланн, Бертран и один саперный полковник (Дод),

* Телицын В. Нестор Махно. М.: ОЛИМП; Смоленск: РУСИЧ, 1998.

искусно спрятав батальон гренадер в кустах и зарослях, сами без прикрытия явились к предмостному укреплению, объявили растерявшимся австрийцам, которым велено было при первом появлении неприятеля взорвать мост, что уже заключено перемирие, прошли мост, вызвали генерала князя Ауэрсперга, повторили свою ложь о перемирии, и по данному сигналу раньше, чем Ауэрсберг успел ответить, французские гренадеры выскочили из кустов и бросились на австрийцев и на пушки, расставленные на мосту. В одну минуту французский батальон занял мост, австрийцы пытались оказать сопротивление, но оно было быстро сломлено.

Сейчас же, не теряя ни часу времени, Наполеон, которому ликующий Мюрат доложил об этом изумительном происшествии, приказал переправиться через этот мост и прямо идти на русскую армию.

В русской армии просто понять не могли истории с венским мостом и громко говорили об измене, о том, что австрийцы уже тайно сговорились с Наполеоном, — до такой степени бессмысленной, невероятной являлась потеря этого моста, давшая Наполеону немедленно без всякой борьбы обладание левым берегом Дуная, что неизбежно губило всю русскую армию»*.

Конечно, и в сегодняшней России можно встретить людей, которые мыслят творчески. Так, один мой клиент, имевший бизнес в особой свободной экономической зоне, придумал неординарный ход, при помощи которого значительно снизил таможенные пошлины и налог на добавленную стоимость на ввозимые им из Франции бильярдные столы. Существовал закон, что продукт признается отечественным, если он, поступив из-за рубежа, впоследствии был видоизменен на 30% уже

* Тарле Е. В. Наполеон. М.: Изд-во АН СССР, 1959.

на российской территории. Бильярдные столы, как известно, бывают разных размеров. Мой знакомый поставлял в Россию именно небольшие столы. Вся хитрость была в том, что из Франции столы приходили без ножек. Ножки изготавливались в особой свободной экономической зоне. Для небольшого бильярдного стола ножки как раз и составляли 30% от всего объема продукта. Таким образом, отдел сертифицирования с чистой душой выдавал сертификат, что ножки сделаны на территории Российской Федерации, а значит, сам товар — бильярдный стол — признавался продукцией российского производства. Таким образом, он освобождался от пошлины в 20% стоимости и налога на добавленную стоимость в 18%. При стоимости стола в среднем в 2000 долларов экономия составляла приблизительно 800 долларов.

Естественно, что французский бильярдный стол с приделанными к нему на скорую руку ножками российского производства ни одно уважающее себя заведение ни в Москве, ни в Петербурге, ни в Нижнем Новгороде не приобретет. Поэтому по прибытии в Россию ножки демонтировались и продавались в качестве балясин для лестниц тем, кто строил коттеджи. «Родные» ножки приходили в Россию другим маршрутом, нежели столы, под видом все тех же балясин. Они квалифицировались как строительные материалы, а значит, подвергались минимальному таможенному и налоговому обложению. По пересечении границы французские ножки находили «свои» столы, соединялись с ними и в первородном виде попадали на российский рынок, минуя налогообложение. Нет смысла говорить, что такие столы были значительно дешевле тех, что шли через таможню, не подвергаясь разборке, а значит, они охотнее покупались. Таким образом, этот человек заработал игрой своей мысли

неплохие деньги там, где многие его коллеги едва сводили концы с концами.

Итак,

СМЫСЛ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТОБЫ НАЙТИ НАИБОЛЕЕ КОРОТКИЙ, А ГЛАВНОЕ, АБСОЛЮТНО ОРИГИНАЛЬНЫЙ ПУТЬ К ДОСТИЖЕНИЮ СОБСТВЕННОЙ ЦЕЛИ.

А теперь давайте разберем, что мешает большинству из нас мыслить творчески.

Почему большинство россиян не привыкли мыслить своеобразно, неординарно — не так, как все? Дело в том, что долгое время формой социальной организации на Руси была община. Община задавала людям стереотип поведения и способы решения собственных проблем. **Для члена общины важно было не столько успешно решить стоящую перед ним задачу, сколько соответствовать представлениям общины о том, как это надо делать. Результат не был целью, целью было поведенческое соответствие.** За несоответствие можно было жестоко поплатиться, а недостижение той или иной цели еще не ставило человека на опасную грань — все та же община помогала выжить. Так продолжалось из века в век, из поколения в поколение. В XX столетии тоже ничего не изменилось. Большую часть прошлого века наше общество сплошь состояло из колхозов и трудовых коллективов — сельского и городского аналога все тех же общин. Поэтому стремление к проявлению признаков стадности как к способу выживания вошло в сознание наших людей как на психологическом, так и на генном уровне.

Сегодня, то есть в эпоху рыночных отношений, это выражается следующим образом.

Человек, занявшийся бизнесом (читай: перемещением денег покупателей из их карманов в свой собственный),

взамен предоставления им товаров и услуг заботится в первую очередь не о том, насколько искусно он задевает душу конкретного потребителя, а о том, соответствует ли он в этом процессе известным обществу образцам, то есть так ли он ведет себя, как это описано в учебниках по бизнесу, или повторяет путь, который привел к успеху его патрона. (Принцип стопроцентного дублирования отучил творчески мыслить и сетевой бизнес.) **Здравый смысл, игра ума, подсказка интуиции уходят в данном случае на второй план, главным является соответствие признакам все того же стада, стада людей, занимающихся предпринимательской деятельностью.**

Доходит до курьезов. Несколько лет назад один предприниматель (кстати, обладатель красного диплома) с гордостью сообщил мне, что, для того чтобы решить какую-то абсолютно пустяковую, на мой взгляд, проблему, он перечитал мою книгу «Думай и богатей по-русски» аж девять раз! «Почему именно ее?» — поинтересовался я. «А ее многие читают», — услышал в ответ. Тогда я спросил мужчину: «А может быть, проще было взять и подумать самому?» В устремленных на меня глазах я прочел полное непонимание: как это самому? Какое я имею право думать?

Надо отметить, что сама окружающая среда с младых ногтей подталкивает нас в первую очередь ориентироваться на ее мнение, а не на собственный здравый смысл. Приведу в качестве примера любопытный случай из своего отрочества.

Когда на экраны отечественных кинотеатров вышел фильм Тарковского «Андрей Рублев», я учился в восьмом классе. Даже на нас, подростков, фильм произвел громадное впечатление и вызвал много споров, которые имели место, как правило, после уроков. И вдруг во время одного из таких споров в класс заглянул наш бывший пионервожатый, а ныне студент исторического

факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. Он яростно набросился на Тарковского, обвиняя автора фильма в исторической недостоверности, и закончил свой монолог тем, что надо срочно снять новый фильм «Андрей Рублев». Студент-историк ушел, посеяв в наших детских душах грандиозную идею: снять свой фильм «Андрей Рублев». Засели за историческую литературу, написали сценарий, раздобыли любительскую кинокамеру, выпросили у родителей денег на кинопленку, правда черно-белую (цветная стоила дорого), и что-то сняли. Премьера состоялась в кабинете физики. Зрители, ровесники из параллельных классов, расходились недовольные. «Это не “Андрей Рублев”», — разочарованно говорили они. «Почему?» — возмущались мы, создатели фильма. «А где новелла “Праздник” с едва ли не сотней голых женщин в кадре? — бросали нам в лицо. — Слабо оказалось снять, да?» По школе покатился слух, что вот-де какие-то выскочки из 8-го «Б» сняли «Андрея Рублева», который совсем не «Андрей Рублев». Над нами посмеивались, показывали пальцами. Надо было как-то реабилитироваться. А как? Это было понятно: снять и вмонтировать в фильм новеллу «Праздник». И мы ее сняли! Даже решили превзойти Тарковского и снять красочный, цветной вариант, а не черно-белый, как у великого мастера. Деньги на цветную пленку у родителей выпросили. А вот как удалось восьмиклассникам запечатлеть обнаженную натуру и что из этого вышло на экране — это отдельный рассказ.

Конечно, двести обнаженных женщин, одновременно собравшихся у воды, мы найти не смогли, а вот человек пять отыскивали. В Подмосковье у Воскресенского Новоиерусалимского монастыря река Истра делает излучину, едва ли не в точности повторяя русло священной реки Иордан. Это место использовалось местными

верующими для омовения. Напротив схода в воду на другой стороне реки находились заросли тростника. В них и затаилась наша съемочная группа в ожидании купальщиц. Наконец они появились, разоблачились, вошли в воду, окунулись пару раз, вышли на берег, оделись и ушли. В нашем распоряжении была кинокамера «Спорт», которая во время съемки издавала такой треск, словно где-то поблизости работал трактор «Беларусь». Когда оператор снимал, он то и дело оглядывался, не выбегут ли на шум мужья тех, кто полощется в воде, и не намылят ли ему шею.

А теперь можете представить, как выглядел на экране результат натуральных съемок, произведенных на восьмимиллиметровую пленку советского производства безобразного качества с довольно приличного расстояния и без использования длиннофокусной оптики. Берег от реки еще можно было отличить, потому что берег был зеленый, а река — синей. Затем на зеленом фоне появлялись какие-то движущиеся пестрые комочки, которые постепенно превращались в грязно-желтые — это женщины снимали с себя одежду. Затем грязно-желтые комочки перемещались на синий фон и исчезали в нем — это купальщицы окунались в воду. Затем все те же комочки снова перемещались на зеленый фон, постепенно становились комочками пестрыми и исчезали вообще. Это купальщицы выходили из воды, одевались и уходили восвояси. Различить в этих движущихся комочках не то что женщину, а человека вообще было никак нельзя, к тому же изображение дергалось ввиду тревожного состояния оператора, обрывалось, так как у камеры то и дело кончался завод. И тем не менее отснятый материал произвел фурор!

Этот «шедевр» был вмонтирован в уже существовавший фильм. Его появлению на экране предшествовали

титры «Праздник». Дальше в процессе демонстрации мы объясняли, что означают изменение цвета комочков и их перемещения на экране. Этим вариантом фильма зрители остались очень довольны. Еще долгое время в коридорах школы говорили: «Наши-то из 8-го “Б” тоже “Андрея Рублева” сняли. Прямо как у Тарковского!» Им не верили, поэтому спрашивали: «Что, и новелла “Праздник” есть?» «А как же! — с гордостью несло в ответ. — К тому же цветная*. Наши — не то что “Мосфильм”, на пленку денег не пожалели». Так из изгоев мы стали героями.

ЧТОБЫ ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ ПРИВЫЧКИ ПОСТУПАТЬ ТРАДИЦИОННО, СЛЕДУЕТ ПРИУЧИТЬ СЕБЯ ПОДВЕРГАТЬ ЭЛЕМЕНТАРНОМУ АНАЛИЗУ ТУ СИТУАЦИЮ, ИЗ КОТОРОЙ ВЫ ХОТИТЕ ВЫЙТИ ПОБЕДИТЕЛЕМ.

Первое, что следует сделать, это еще раз уточнить, какова ваша ЦЕЛЬ. Уточнив цель, надо определить, что именно является ПРЕПЯТСТВИЕМ к достижению вами этой цели. Определив ПРЕПЯТСТВИЕ, следует искать СПОСОБ это препятствие обойти или устранить.

Вот и все.

Например, в случае с осадой Трои **цель** была проникнуть внутрь города, где более сильная спартанская армия была уверена в своей победе.

Препятствием являлись крепкие и высокие крепостные стены, на которых находились защитники города, вооруженные дротиками, камнями, смолой и прочим, не позволявшим штурмующим проникнуть в город через стены. Разрушить их также не имелось возможности. В городе были запасы воды и продовольствия, что делало бессмысленной длительную осаду.

* Фильм Андрея Тарковского снят на черно-белой пленке, кроме заключительных кадров.

Значит, **способ** преодолеть препятствие (стены) — проникнуть через ворота. Выбить их возможности не было. Следовательно, их надо открыть. Но как? Сами троянцы этого бы не сделали — предателей не имелось. Значит, оставался один вариант: это должны сделать спартанцы. Что для этого необходимо? Необходимо хотя бы небольшой группе проникнуть внутрь города. С боем это сделать нереально. Значит, надо без боя. Опять же как? Единственный вариант — если троянцы сами введут их в город (причем не пленными и не безоружными). В каком случае они это сделают? Только в том, если одержат победу (или посчитают, что одержали ее) и захватят трофей. Трофей под восторженные приветствия толпы обычно ввозят в город-победитель и устанавливают на центральной площади. Значит, надо имитировать отступление и оставить такой трофей, внутри которого можно спрятать то количество вооруженных людей, которого достаточно, чтобы ночью открыть городские ворота. Так появляется ТРОЯНСКИЙ КОНЬ — творческое решение рядовой военной задачи.

Перед Махно стояла такая же рядовая военная задача. Сельский населенный пункт. Штаб неприятеля находится в центре села. **Цель** — овладеть штабом. Война-то гражданская — граждане одной страны, представители одного народа, воюют друг с другом: в этом случае, когда с командованием покончено, подчиненные охотно переходят на сторону победителя. **Препятствие**: заставы на дорогах, секреты во дворах, в огородах, в домах. При хрестоматийном штурме потери наступающих будут огромными. Нестор Махно тем и отличался от большинства военных командиров, что берег людей. Каков **способ** преодолеть препятствие без потерь? Сделать так, чтобы обороняющиеся не приняли наступающих за военный отряд. В каком случае это произойдет? А в том,

если наступающие будут выглядеть как атрибут мирной жизни, по которой истосковались многие окопавшиеся в селе. Так появляется свадебный поезд с невестой, самогоном, гармошкой, песнями — еще один пример творческого решения рядовой военной задачи.

Переправа через Дунай — ситуация тоже, прямо скажем, рядовая. В период любой военной кампании многократно приходится преодолевать водные преграды. **Цель** — противоположный берег реки. **Препятствие** — мост, который в любое мгновение может быть взорван неприятелем. **Способ** — убедить противника не взрывать мост и в то же время самим оказаться на другой стороне реки. Но как? Мир или хотя бы перемирие — передышка, долгожданная для любого солдата. Но как заставить неприятеля сразу поверить, что наступил мир, а значит, не взрывать мост при вступлении на него неприятеля? Пойти по мосту следовало не кому-нибудь, а самым любимым наполеоновским маршалам — Мюрату, Ланну, Бертрону, пойти навстречу неприятельским пушкам и ружьям. Все знали, что Наполеон ценил их жизни едва ли не больше собственной. И если они так беззаботно идут навстречу, значит, знают, что огня не будет, что заключено перемирие. А дальше достаточно небольшой группы спрятавшихся поблизости гренадеров, чтобы саперы были обезврежены. Мост не взорван.

Вот что такое творческое мышление!

Я неспроста постоянно подчеркиваю, что в приводимых мною примерах и спартанцы, и Махно, и Наполеон решали самые что ни на есть рядовые задачи военного времени. Точно такие же рядовые задачи, но уже времени мирного каждый день стоят перед предпринимателями, риэлторами, работниками сетевого бизнеса.

Для того чтобы приучить себя творчески их решать, надо привыкнуть разделять ситуацию на составляющие

элементы, как мы только что это делали в случаях с великими полководцами. Это деление позволяет человеку увидеть явление в его первородном смысле. После чего не так уж сложно отыскать самый короткий путь к достижению собственной цели.

Если этого не делать, а поступать так, как это принято в том кругу людей, где ты существуешь, то, например, спартанцы должны были вовсе снять осаду с Трои, так как последняя была неприступна. Махно должен был ценой колоссальных людских потерь овладеть селом в результате заурядного штурма. Наполеону следовало бы строить понтонную переправу через Дунай и форсировать его под огнем вражеской артиллерии. Последнее или неэффективно, или бесперспективно вовсе.

А теперь для примера возьмем представителя сетевого бизнеса. Допустим, что перед ним стоит самая что ни на есть заурядная цель — подписать контракт с кем-то из окружающих его людей. Он знает, как это следует сделать, — ему об этом тысячу раз говорил вышестоящий спонсор, он видел это на примерах своих коллег. Иными словами, надо объяснить человеку выгоду от того, что в сети он может работать когда захочет и сколько захочет, а может не работать вообще, если создаст эффективную структуру. Его заработок не зависит ни от выслуги лет, ни от того, является ли он родственником начальника или его любовницей, — важен только результат собственных действий. И если человек все это терпеливо выслушает и усвоит, то, по мнению сетевого, он должен немедленно подписать контракт.

То же самое обстоит и с продажами. Полезные качества предлагаемого продукта, экономическая выгода от его использования — вот те аргументы, которые следует донести до сознания потенциального покупателя, чтобы товар был продан.

По этой причине сетевики в процессе работы порой напоминают напористых попугаев, стремящихся в первую очередь не забыть ни одного слова из тех, что им рекомендовал произносить спонсор. Метод их действий неэффективен, как осада Трои спартанцами, штурм укрепленного села махновцами или бой за мост французов, если бы таковые действия имели место.

Но если мы заставим работника сетевого бизнеса делить процесс рекрутирования в сеть или продажи товара на составляющие элементы, как-то: цель, препятствие, средство устранения препятствия, то могут сразу вырисоваться куда более точные творческие ходы на пути решения стоящей задачи.

Разберем наиболее часто встречающиеся ситуации.

Галина после моего семинара, посвященного творчеству в бизнесе, рассказывала, как преследуя **цель** продать товар — парфюмерию, стала обращать внимание не только на то, насколько точно она передала потенциальному покупателю информацию о полезных свойствах продукта и экономической целесообразности его использования, но и на то, что именно является **препятствием** на пути к достижению этой цели — продать товар.

— Четкое определение **препятствия** сразу позволило мне находить **средство** его преодоления, — поделилась опытом Галина, а затем рассказала такой случай: — Косметика, которой я торгую, сделана исключительно из натурального сырья, поэтому стоит недешево. Но она абсолютно безопасна для кожи, не вызывает раздражения и прочее. К тому же расход ее меньше, чем аналогичных косметических средств. Раньше, работая с потенциальным покупателем, я старалась довести до его сознания именно эту мысль: пусть один раз ты заплатишь дорого, но зато ты избавлен от неприятностей, связанных с раздражением кожи лица, не будет трат на

устранение последствий этого раздражения, а главное, покупку нашего косметического средства придется осуществлять значительно реже, нежели если бы ты пользовалась аналогом другой фирмы. Я старательно отбаранивала весь этот текст и ждала результата. Если он был отрицательным — клиент не осуществлял покупку, то я старалась вновь и вновь довести до его сознания всю вышеприведенную информацию. Таков **способ**. Ведь как-то само собой считалось, что **препятствием** является непонимание клиентом своей выгоды.

После посещения семинара я стала рассуждать так: **цель** мне ясна — продажа продукта, а вот **препятствие** может иметь совсем другую природу, нежели только непонимание собственной выгоды. *Причем при работе с каждым клиентом это **препятствие** может быть индивидуальным, а значит, индивидуальным должен быть и **способ** его преодоления.*

Например, одна дама, которой я активно старалась продать наш продукт, выслушав мой монолог о целесообразности его использования, эдак многозначительно повертела в воздухе кистью руки. Жест означал: здравый смысл в услышанном есть, но хотелось бы проверить, так ли все выглядит на деле, как на словах. Раньше я не придавала бы значения этому движению руки и, напомнив о себе этой женщине еще раз, снова оттараторила бы текст, цель которого — довести до сознания клиента целесообразность приобретения нашей косметики. Сейчас же, оставшись одна, я задалась вопросом, что является **препятствием** на пути к достижению моей **цели**. Непонимание целесообразности приобретения? Нет, это не так. Глаза у клиентки — ясные, умные, по их выражению было понятно, что информацию она схватывает на лету. Тогда что же ей мешает взять и купить продукт? Ответом на этот вопрос может служить имен-

но жест кистью руки, сделанный клиенткой в завершение нашей встречи. **Препятствие** — в недоверии к полученной от меня информации. Ей надо перепроверить ее — поговорить с людьми, которые пользуются нашей косметикой, убедиться в том, что их отзывы о ней совпадут с тем, что рассказывала я — продавец. Но на такую проверку нужно время: можно проверять и неделю, и месяц, и год, если на жизненном пути немедленно не попадаются люди, способные дать высокую оценку данному продукту. А главное, что никто не лимитирует время, отведенное для принятия решения. Женщине незачем с ним спешить.

«Что требуется для того, чтобы преодолеть **препятствие**? — размышляла я и ответила: — Во-первых, требуется, чтобы моей клиентке встретился человек, который давно пользуется продуктом нашей фирмы, и отозвался бы о нем положительно, а во-вторых, надо заставить ее поспешить с покупкой».

И тут родился **способ**. Мой мозг вспоминает про подругу, которая, во-первых, давно и охотно пользуется нашей косметикой, а во-вторых, нет-нет да и заезжает, будучи в местной командировке, в ту фирму, где работает моя клиентка. Фирма маленькая, вероятность того, что женщины встретятся, высока. Если при встрече подруга достанет нашу косметику, клиентка обязательно заинтересуется ее мнением. Что она услышит в ответ, меня устраивает — подруга будет хвалить косметику от всей души. Другое дело, что одного позитивного мнения может показаться мало для принятия решения. Возможно, она захочет услышать хороший отзыв еще от кого-нибудь. Но не могу же я каждый раз подсылать ей в фирму своих подруг! Значит, надо заставить клиентку спешить и принять решение, основываясь лишь на единственном отзыве.

Технически вся операция выглядела так. Я прошу подругу изыскать возможность съездить в местную командировку в нужную мне фирму, там в присутствии женщин что-то поправить в своем макияже так, чтобы было видно, продукцией какой фирмы она пользуется. Если кто-либо слишком заинтересуется, то рассказать все как есть. Я была уверена, что подруга искренне расхвалит продукт. Она отзвонила вечером и сообщила, что одна дама в фирме, куда она сегодня заезжала по делам, буквально вцепилась в нее с расспросами, когда увидела, какой косметикой она пользуется. «Я, конечно, разразилась похвалами в адрес косметики», — сказала подруга. По описанию любопытная дама и была моей клиенткой. Тогда я немедленно набрала телефон клиентки и сказала ей всего одну вещь: что должна буду вскоре уехать из города на продолжительный срок в связи с семейными неурядицами. На следующий день женщина разыскала меня сама и совершила покупку.

Метод творческого мышления дал положительный результат и в случае подписания контракта, — продолжает свой рассказ сетевик Галина. — Я познакомилась с мужчиной по имени Алексей, который оказался без работы. Я стала убеждать его работать в сети. Делала это именно так, как учат в нашей компании: объяснила его возможности в плане заработков, свободный график, перспективы. Мужчина не ответил ни «да», ни «нет», а достал мобильный телефон, отошел в сторону и долго о чем-то разговаривал. Затем с виноватой улыбкой на лице сказал, что ему требуется время подумать, чтобы принять решение.

Когда мы расстались, я стала размышлять, что является **препятствием** к достижению **цели** — рекрутировать в мою структуру Алексея? Чтобы дать ответ на этот вопрос, следовало проанализировать поведение мужчины. Что он стал делать после того, как услышал о предложении

нии работать в сети? Первым делом позвонил домой и уже после телефонного разговора сообщил мне, что хочет подумать. Значит, думать будет не он сам, а кто-то другой, скорее всего жена.

Но интересно другое, — размышляла я. — Сам мужчина не оставляет впечатления подкаблучника, он держится более чем независимо. Возможно, звонок по телефону кому-то из домашних — это просто хитрый прием с его стороны. Цель звонка — снять с себя ответственность за предстоящий выбор нового места работы, переложить в случае неудачи вину на своих близких, мол, сами же посоветовали или сами же, наоборот, отсоветовали. Скорее всего, отношения Алексея с семьей не такие уж простые: он явно не лезет из кожи вон, чтобы прокормить домашних. Это предположение подтверждает еще и тот факт, что во время нашей беседы Алексей смотрел на меня скорее как на интересную женщину, а не как на работодателя. Он даже задал провокационный вопрос в конце разговора: а будет ли у нас возможность встретиться вновь, если все же он не подпишет со мной контракт? Ни отрицательного ответа, ни утвердительного я не дала.

Каков **способ** устранить существующее препятствие? — задала себе вопрос я и сама же на него ответила: **способ** — флирт. Флирт, как и политика, — это искусство возможного. Подавая надежду, женщина не берет на себя каких бы то ни было обязательств: возможно, сложатся те отношения, каких хочет мужчина, а возможно, нет. Поэтому, когда я позвонила Алексею, как условились, через неделю, то вместо традиционного для таких случаев перечисления преимуществ многоуровневого бизнеса перед линейным заявила, что очень люблю самостоятельных мужчин. «Понял!» — ответил голос на другом конце провода и немедленно назначил мне встречу. Придя на нее, Алексей без лишних слов подписал контракт. Жене он даже и не подумал звонить.

Для сетевика продажа продукта, подписание контрактов — работа ежедневная, а значит, где-то рутинная, и тем не менее каждая продажа и каждое рекрутирование не похожи друг на друга, они неповторимы, оригинальны. Значит, такими же неповторимыми и оригинальными должны быть для сетевика СПОСОБЫ достижения своих целей в каждом из случаев. Для того чтобы неизменно достигать успеха, нельзя довольствоваться шаблонным подходом, надо приучить себя мыслить творчески! — закончила свой рассказ Галина, а затем добавила: — Как только я стала именно так подходить к работе, отдача многократно возросла».

Эти слова я переадресовал бы всем, кто сегодня занимается коммерческой деятельностью.

Глава 2

ТВОРЧЕСКОЕ ОДИНОЧЕСТВО

Существует еще одна причина, почему, несмотря на явное преимущество творческого подхода к решению проблем, мы все же охотнее поступаем так, как до нас поступали тысячи, а то и миллионы людей.

Все дело в системе удовольствий.

ОБЩЕИЗВЕСТНО, ЧТО НА ПРИНЯТИЕ НАМИ ТОГО ИЛИ ИНОГО РЕШЕНИЯ ВЛИЯЕТ так называемое **ОЖИДАЕМОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ**.

Когда мы старались поступать так, как поступали до нас другие люди, мы предвкушали, как окружающие в случае нашего успеха воскликнут: «Вы не хуже, чем...» — а дальше пойдет перечисление тех, кто раньше нас достиг положительного результата, двигаясь тем же путем. Таким образом, для достижения удовольствия от чужой похвалы мы ориентируемся на реакцию извне. **Когда мы идем к цели собственным неординарным, то есть творческим, путем, мы заведомо знаем, что рассчитывать на поддержку и восхищение окружающих бессмысленно. Они предрекут нам провал, поскольку другие успешные люди поступали иначе. Они назовут нас выскочками, а в случае нашего неоспоримого успеха не оценят искусный ход нашей мысли, а с ехидцей скажут, что нам просто-напросто в этот раз повезло, но в дальнейшем такого не будет.**

Иными словами,

ПОСТУПАЯ ТВОРЧЕСКИ, НЕТ СМЫСЛА РАССЧИТЫВАТЬ
НА ПОЗИТИВНЫЕ ЭМОЦИИ, КОТОРЫЕ НАС ОЖИДАЮТ
ВСЛЕДСТВИЕ ПОХВАЛЫ ОКРУЖАЮЩИХ.

Ко мне на прием пришли мать с сыном. Сын — обладатель красного диплома медицинского института — в настоящий момент заканчивал ординатуру, готовился поступать в аспирантуру. Существовало несколько вариантов, где его могут взять аспирантом, но ему самому по сердцу был лишь один из них. Однако именно в этом учреждении возникла проблема: нет тем. Руководство с радостью готово зачислить молодого человека в аспирантуру, но лишь с одним условием: чтобы он самостоятельно придумал тему своей будущей диссертации. У парня паника: как это — придумать самому?! Темы-то всегда давали. Он не знает, что делать. Будущий ученый уже готов отказаться от аспирантуры в выбранном для себя направлении, и все это потому, что жизнь впервые поставила перед ним задачу, ответа на которую нет в конце учебника. (А сколько таких задач еще будет впереди!)

Я объясняю молодому человеку, что найти тему для диссертации не составляет труда: надо лишь опросить десяток-другой пациентов, проходящих лечение в том медицинском учреждении, где он хотел защититься, — выяснить, какие у больных претензии, пожелания, и таким образом нащупать узкие места в существующей технологии лечения. Исследование того, как устранить существующие несовершенства, и есть тема для диссертации. Традиционный расклад: **цель** — здоровье пациента, о **препятствии** пациенты расскажут сами, **способ** преодоления препятствия и есть тема будущей диссертации. Говорю, а сам думаю: как мне повезло, что я никогда не был обладателем институтского красного дип-

лома, сколько полезных навыков я приобрел благодаря тому, что приучил себя решать конкретные задачи конкретным способом, в частности сдавать экзамены.

Я родился в год Петуха. Быстро увлекаюсь чем-либо, но так же быстро и остываю. Три первых курса в институте я отучился вполне прилично, а потом остыл к преподаваемым наукам, но тем не менее поставил цель: институт окончить. «Что значит окончить? — размышлял я. — Несомненно, сдать экзамены». Цель — это полученная оценка, а не приобретенные знания. Что я только не придумывал, чтобы достичь цели — сдать экзамен, не тратя времени на изучение наук! Я умудрялся сдавать предметы, по которым не только не имел конспектов, но даже не знал, как они называются. Я, например, приходил на экзамены первым, садился за первый стол и старательно выслушивал всех экзаменующихся. Вопросы в билетах повторяются. Я, сидя за первым столом, пока вся группа сдавала предмет, успевал раза по два отчетливо услышать ответы на те вопросы, которые были в моем билете. Затем выходил отвечать сам и получал неплохие оценки. Или другая уловка: я шел сдавать экзамен досрочно. Ученый муж был уверен, что так поступает только тот, кто знает предмет лучше всех (а не хуже всех, как я) и, конечно, рассчитывает на оценку «отлично». Услышав мой лепет, преподаватель говорил, что я поступил самонадеянно, придя на досрочную сдачу, и ставил мне оценку на балл ниже, чем «отлично».

Конечно, окружающие, узнав, как именно я достиг нужного результата — положительной оценки, меня осуждали, грозили мне пальцем: так нельзя, такое может сойти с рук только один раз. Я это знал и, как правило, не повторялся.

На последней производственной практике в Новополоцке я пробалбесничал полтора месяца (лето! край

озер!) и на предварительном экзамене получил «неуд». Через три дня должен был состояться уже официальный экзамен. Руководитель практики твердо пообещал мне точно такую же оценку. Я подумал: поживем — увидим. И вот тут я наконец пришел на завод и стал буквально пытаться инженерный состав, интересуясь, на какие именно вопросы не могут ответить студенты, которые проходили здесь практику в предыдущие годы. Производственники охотно поделились со мной своими воспоминаниями, показали те сложнейшие узлы установки и непростые технологические процессы, которые голова рядового студента сразу не может усвоить. Я запомнил только эти пять-шесть «скользких» моментов. Экзаменационная комиссия состояла из пяти человек: четыре — представители завода и один — наш институтский руководитель. Первыми, конечно, отвечали те, кто был гордостью нашей группы, они провели полтора месяца на заводе, а не на пляже, как я, естественно, были в курсе всех технологических процессов, которые осуществлялись на производстве. Но тот, кто знает все в общем, порой не помнит некоторых деталей — тонкостей производства. Это и были те узкие места, на которых срезались студенты прошлых лет. На них с азартом охотников стали ловить отличников присутствующие в комиссии заводчане. Когда очередной пай-мальчик садился в лужу, комиссия спрашивала аудиторию: «А кто может ответить?» Руку каждый раз поднимал я и каждый раз отвечал правильно (поскольку знал ответы именно на эти вопросы и ни на какие более). В результате заводчане буквально пришли в восторг от студента, который один знает то, чего не знает никто, и решили не мелочиться, спрашивая его по билету (не дай бог, спросили бы!). Мне дружно поставили оценку «отлично». Руководитель практики был умным человеком, он понимал,

что во всем этом есть какой-то подвох, но возражать против поставленной оценки не стал — это выглядело бы как личная неприязнь ко мне. После экзамена он подошел и поинтересовался, как мне это удалось с моими знаниями. Я честно рассказал все. Слов одобрения я не услышал. Руководитель предостерег от попытки повторения такой уловки, сказал, что так можно выкрутиться только один раз. Но мне только один раз и надо было: производственная практика ведь была последней.

Преддипломная практика у меня была в Грозном. Чеченцы уже тогда считали нас, русских, исключительно за идиотов. Их лозунг, ставший впоследствии знаменитым: «Орлы — над нами, козлы — под нами», уже тогда витал в воздухе. На заводе нам повторяли, что мы, русские, не сможем не то что понять, как работает установка, но даже законспектировать документацию в сроки, отведенные преддипломной практикой. Я был заранее наслышан, что в Грозном можно купить много хороших книг (поскольку местное население их попросту не читает). На книги были нужны деньги. Их можно заиметь, если сэкономить «командировочные», а для этого надо было сократить время своего пребывания на практике. Суть практики сводилась к конспектированию документации. Зачем конспектировать две недели, когда эти же листы можно снять на фотопленку за один час? Я захватил с собой фотоаппарат. Первые два дня мы изучали пропускной режим предприятия, чтобы незаметно вынести с завода документацию и так же незаметно вернуть ее обратно, искали место поблизости от предприятия, где можно было ее переснять без опасения быть застигнутыми за этим занятием. На третий день осуществили свой план — отсняли техническую документацию установки. Тут же взяли билеты в Москву на ближайший поезд, а на сэкономленные деньги

купили книги Ахматовой, Цветаевой, Мережковского, Волошина и других авторов Серебряного века, которых ни в Москве, ни в других городах России в ту пору днем с огнем нельзя было отыскать. Естественно, что за это «творческое решение» я получил в институте нахлобучку от своего научного руководителя, хотя чем отличается рукописный конспект текста от его же фотографической копии, ученый муж мне объяснить не смог. Ведь этот текст в дальнейшем следовало всего лишь перенести на страницы своей дипломной работы. Что я и сделал, сэкономив время и приобретя прекрасные книги себе и друзьям.

Да, я точно определял **цель**, находил **препятствие**, и моя интуиция или здравый смысл подсказывали неординарный **способ** достижения этой **цели**. **Но я понял, что никогда никто из окружающих людей не похвалит меня за мою находчивость, за мой творческий подход к решению стоящей передо мной задачи. И я перестал ждать этой похвалы. Я знал, что только один смогу наслаждаться тем, как неординарно, творчески достиг нужного результата.**

Это явление носит название ТВОРЧЕСКОЕ ОДИНОЧЕСТВО.

Творческого одиночества не надо бояться — именно в нем источник грядущих побед.

Предприниматель с Южного Урала по имени Сергей рассказал мне случай из собственной жизни, когда в силу обстоятельств ему пришлось прибегнуть именно к творческому решению стоявшей проблемы, достичь успеха и... остаться непонятым.

Сергей начинал новый бизнес. Для раскрутки, как известно, нужна реклама. Прекрасной рекламой для предпринимателя является участие в выборах. Так случилось, что в той области, где работал Сергей, как раз должны были состояться выборы в местные органы вла-

сти. Предприниматель решил баллотироваться по одному из отдаленных округов. Задачу победить на выборах он перед собой не ставил. Наиболее выигрышно было незначительно отстать от победителя: тогда и твое имя люди запомнят, и слава пойдет хорошая. Но для этого следовало провести солидную предвыборную кампанию. Соответствующего опыта Сергей не имел. Он стал анализировать действия своих конкурентов. Местность, к которой принадлежал избирательный округ, была сельская. Люди в селе ностальгируют по былым временам, хотят их возврата. Вот кандидаты в депутаты и разъезжали по селам, раздавали бесплатно продукты и обещали возврат к прошлому в случае своего прихода к власти. Такая политика не вязалась со взглядами Сергея, он был человек новой формации — предприниматель. Но и призывать сельских жителей строить капитализм было политическим самоубийством — за коммерсанта не проголосовал бы никто. Это во-первых.

Во-вторых, бесплатная раздача продуктов требовала солидных материальных вложений, а вкладывать в этот момент Сергею было нечего — деньги были задействованы в новом бизнесе. И тогда, по словам предпринимателя, его осенила гениальная мысль: устроить в селах своего избирательного округа... пушкинские вечера! Почему именно пушкинские? Все очень просто: у Сергея был друг — пушкиноведа, человек страстный, одержимый любимой работой, прекрасный оратор, а главное, он давно искал случая поделиться с людьми результатами своих исследований. Предприниматель заключил с ним договор о проведении серии лекций о Пушкине и повесил по одному-единственному объявлению на каждом из сельских клубов. Во всех селах людей в клуб набивалось видимо-невидимо. О такой составляющей прошлой жизни, как научно-популярная

лекция, люди еще помнили, ностальгировали по ней. Ведь лет пятнадцать им лекций никто не читал... И вдруг! Да и пушкиноведы, как известно, люди одержимые — они, когда рассказывают об Александре Сергеевиче, на часы не смотрят, голоса не жалеют и эмоций тоже. До глубокой ночи слушали жители сел о солнце русской поэзии. В их жизни последние годы были даровые подачки от кандидатов в виде продуктов и водки, а вот лекций о Пушкине не было! В результате Сергей победил на выборах в этих нескольких селах подавляющим большинством голосов. Этого хватило, чтобы занять достойное место в списке кандидатов в депутаты по данному избирательному округу, а значит, сделать известным свое имя, создать рекламу своему бизнесу.

Однако, по словам предпринимателя, его творческий ход с приглашением пушкиноведа вызвал полное недоумение у знавших его людей. Достигнутый им результат расценивали так: у сельских жителей просто «крыша поехала» — пришли слушать лекцию о Пушкине. Повезло. Второй раз такого не повторится.

НАЧИНАЯ МЫСЛИТЬ И ПОСТУПАТЬ ТВОРЧЕСКИ, НЕ СЛЕДУЕТ ИСКАТЬ УДОВОЛЬСТВИЯ ОТ ПРИЗНАНИЯ ТВОИХ УСПЕХОВ ОКРУЖАЮЩИМИ, РАДОСТИ ОТ ИХ ПОНИМАНИЯ. УДОВОЛЬСТВИЕ СЛЕДУЕТ ИСКАТЬ ВНУТРИ СЕБЯ, РАДОСТЬ ДОЛЖНА ПРИЙТИ ОТ СОБСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ СВОЕГО НЕОРДИНАРНОГО ХОДА.

Возможно, я не был бы с молодых ногтей убежден в эффективности творческого подхода к решению стоящих задач, если бы не один случай.

В минуты опасности жизнь тоже заставляет нас мыслить творчески, и этот опыт творческого мышления дает, как правило, великолепный результат. В моей студенческой юности был такой случай. В институте, где я

учился, кафедре физической химии возглавлял профессор Георгий Митрофанович Панченков. Ученый с мировым именем, он был грозой для студентов на экзаменах. Я уже писал, что в середине своего обучения в химическом вузе остыл к преподаваемым наукам, поэтому экзамены сдавал когда как, не особенно изучая предмет. Случилось так, что экзамен по физической химии у меня принимал сам Панченков. Я ничего не знал по первому вопросу в билете, поэтому что-то стал самостоятельно сочинять, пользуясь где догадками, где логикой. Профессор долгое время внимательно слушал меня, затем прервал: «Нет, это все неправильно». При ответе на второй вопрос повторилось то же самое. Панченков взял в руки мою зачетную книжку, и я был абсолютно уверен, что он мне ее сейчас вернет, не сделав в ней записи, что означало оценку «неудовлетворительно» и передачу экзамена. Но, к моему удивлению, заведующий кафедрой положил зачетку перед собой и взял в руки ручку. «Слава Богу, трояк!» — подумал я. Аудитория с интересом смотрела на меня, пытаясь понять, во что оценил мои знания всемирно известный ученый. Я показал три пальца на руке, а сам попытался заглянуть в зачетку. Нет, сделанная в ней запись начиналась явно не с буквы «у», но с какой именно, я не мог понять, тогда подумал: «Может быть, Панченков почему-то поставил мне “хорошо?”» — и отогнул еще один палец на руке. Аудитория облегченно вздохнула: если Георгий Митрофанович поставил «хорошо» такому разгильдяю, как я, значит, сегодня он в прекрасном настроении и остальным тоже можно рассчитывать на положительные оценки. Но когда мои глаза присмотрелись, я с удивлением увидел, что рука профессора вывела в моей зачетке оценку «отлично». Я отогнул пятый палец на руке. Аудитория сначала ахнула, а потом наступила гробовая тишина, которую

разрезал голос ассистента, который вел у нас практические занятия, принимал коллоквиумы и доподлинно знал цену моим знаниям. «Георгий Митрофанович, что вы делаете? Он же ничего не знает». На что Георгий Митрофанович, хитро сощурился, ответил: «Именно когда студенты ничего не знают, они очень интересно мыслят». Он протянул мне зачетку и добавил: «Спасибо».

Ни тогда, ни сейчас я, конечно, не понял, что именно в моих вольных размышлениях — отчаянной попытке спасти экзамен — показалось интересным профессору с мировым именем, но именно в тот день я отметил для себя, что людьми такого масштаба, как профессор Георгий Митрофанович Панченков, творческое мышление (пусть и неверное, как в моем случае) ценится во много крат выше, чем хорошо изложенные чужие знания. Подтверждением этой догадки стал тот факт, что оценку «отлично» в тот день лично у Панченкова не получил никто.

Глава 3

КАК НАУЧИТЬ ГОВОРИТЬ

На умении выделить **цель**, определить **препятствие**, которое является помехой в ее достижении, и творчески найти **способ** преодоления препятствия строится методика, позволяющая научить сотрудников разговаривать с клиентами. Ведь часто от убедительности речи подчиненных напрямую зависят доходы фирмы.

В одной сетевой компании я был свидетелем того, как новоиспеченная сотрудница проводила первую в своей жизни нулевую презентацию. Немолодая женщина с высшим образованием и опытом работы в других областях, рассказывая пришедшим людям о продукте компании и об условиях работы в ней, сбивалась, заикалась и наконец вообще оборвала свою речь на полуслове и растерянная ушла. Ее вышестоящий спонсор была вынуждена приносить извинения, объяснять, что это был дебют, и проводить презентацию вместо своей подопечной.

«Принятые на работу люди абсолютно не умеют говорить! — с досадой жаловалась она мне позднее и спрашивала: — Почему?» «А действительно, почему? — задумался я. — Ведь **в повседневной жизни человек, как правило, излагает собственную мысль без запинок, умело доводит ее до понимания собеседника и в конце концов добивается нужного ему результата, заставляя слушателя совершать поступки, требуемые оратору.** Человек не обу-

чался ораторскому искусству, незнаком с технологиями убеждения и тем не менее в большинстве случаев добивается своей цели через связную, понятную, увлекательную речь. Почему, когда тот же человек попадает в сетевую компанию, встает за прилавок, становится торговым представителем, при первых контактах с клиентами этот дар пропадает?»

Однажды я вел консультации опять же в сетевой компании в большом просторном помещении. Я с клиентом сидел в одном углу помещения, а опытный работник компании расположился в противоположном углу и тоже работал, но уже со своим клиентом. Признаюсь, что обладаю повышенной остротой слуха, поэтому без особого напряжения слышу, о чем разговаривают люди даже на значительном расстоянии и полупшепотом. К сотруднику компании пришла молодая женщина, в жизни которой возникли материальные затруднения, женщина интересовалась, сможет ли она с ними справиться, если станет работать в его сети. Представитель компании подробно и скрупулезно рассказывал женщине все, что рассказывают в таких случаях: и о полезных качествах продукции, и об условиях материального вознаграждения — ничего лишнего, только необходимое. На это повествование ушел примерно час. Та консультация, которую проводил я, не требовала особого напряжения, поэтому я имел возможность слышать большую часть того, что говорилось в соседнем углу помещения. Когда сетевик закончил говорить, я спросил себя: а смог бы лично я на основании всего услышанного провести, например, нулевую презентацию с посторонними людьми, смог бы успешно продавать продукцию этой компании, рекрутировать в нее людей и т. д.? Иными словами, смог бы я — человек, который за свою жизнь проговорил тысячи часов на семинарах и консультациях,

гладко, без запинки, а главное, вдохновенно и убедительно произносить все то, что только что услышал от консультанта? И ответил себе: «Нет, не смог бы». А затем задумался — почему?

Я легко нашел ответ: «**Потому что не запомнил то, что битый час выслушивал от сетевого лидера**». И вот тут встал главный вопрос: «**А почему я не запомнил?** Я что, страдаю отсутствием памяти? Нет. Но тогда в чем же дело? А дело в том, — признался я себе, — что **я мысленно не повторил услышанное**. Поэтому оно, как принято в таких случаях говорить, в одно ухо влетело, а в другое вылетело. Информация не зафиксировалась в моей голове, и как следствие я не могу ее легко воспроизвести. Тогда почему я мысленно не повторил услышанное? — продолжал я пытаться сам себя. — А потому что **не хотел утруждать себя этим занятием**. Одно дело — просто слушать постороннего человека, другое — заставить себя повторять (пусть даже мысленно) то, что он говорил. Первое — развлечение, второе — работа. Так вот **я эту работу делать не стал**». Вновь возникает вопрос: «Почему я не стал делать работу?» Ответ на него простой и естественный: **я не знал, какое вознаграждение получу, если ее сделаю**. Если бы я, например, в тот момент остро нуждался в деньгах и не знал, как их заработать иначе, чем продавая людям продукцию данной сетевой компании, я бы непременно потрудился запомнить все, что говорил ее сотрудник про полезные качества продукта, много раз мысленно повторил бы, чем данный продукт превосходит аналогичную продукцию других фирм и т. д. Но я эту работу не делал, потому что корысти не видел.

Итак,

**ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗАСТАВИТЬ ЧЕЛОВЕКА ЗАПОМИНАТЬ
ДАВАЕМУЮ ВАМИ ИНФОРМАЦИЮ (ЧИТАЙ: СОВЕРШАТЬ
РАБОТУ, СОСТОЯЩУЮ В МЫСЛЕННОМ ПОВТОРЕНИИ**

УСЛЫШАННОГО — ПОРОЙ В МНОГОКРАТНОМ ПОВТОРЕНИИ), НАДО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ДОВЕСТИ ДО ПОНИМАНИЯ ПОДЧИНЕННОГО ЕГО КОРЫСТЬ, ТО ЕСТЬ ТУ ВЫГОДУ, КОТОРУЮ ОН СПОСОБЕН ИЗВЛЕЧЬ ИЗ ТОГО, ЧТО *ПОТРУДИТСЯ ЗАПОМНИТЬ* ВАШИ СЛОВА, А НЕ ПРОПУСТИТ ИХ МИМО СВОИХ УШЕЙ.

Ошибочно думать, что любой остро нуждающийся в деньгах человек самостоятельно вычленил из словесного потока своего патрона то корыстное начало, которое заставит его трудиться, то есть усваивать информацию. Поэтому руководителю, для того чтобы не говорить впустую, надо на первом этапе общения с наставляемым подчиненным довести до последнего осознание собственной выгоды, которая будет иметь место, если он будет владеть данной информацией.

В быту это происходит следующим образом. Например, вам нужно добраться из пункта А в пункт Б. Существует водитель, которому тоже нужно проследовать по этому маршруту, но он не знает дороги и согласен отвезти вас бесплатно, если вы ему будете эту дорогу показывать. Вы тоже не знаете этой дороги, и денег у вас нет, но вдруг случайно вы услышали разговор двух водителей-дальнобойщиков, которые обсуждают между собой различные маршруты следования. Среди множества наименований населенных пунктов ваш слух выхватил тот, куда надо добраться вам, а главное, то, как следует туда добираться. Как вы поступите? Вы замедлите шаг, остановитесь и многократно проговорите мысленно все, что только что уловило ваше ухо, чтобы, не дай бог, не забыть. Но обеспокоившись тем, что ухо уловило не все подробности маршрута, вы подойдете к шоферам, извинитесь и попросите повторить маршрут следования до нужного вам пункта, а если у вас есть каран-

даш, вы не поленитесь еще и зафиксировать полученную информацию на бумаге. Почему вы столь усердно совершаете работу по усвоению информации? Да потому что вы четко знаете, какую выгоду получите в результате — вы доедете до нужного вам пункта бесплатно.

Поэтому прежде чем объяснять сотруднику что-либо, руководитель должен намекнуть ему, какую ближайшую проблему подчиненный сможет решить или какое удовольствие сможет себе доставить, если будет владеть той информацией, которую ему предстоит услышать. В этом случае сотрудник не только мысленно повторит услышанное от вас, но и не поленится записать.

СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП ЗА УЯСНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИИ —
ЭТО ЕЕ ИЗЛОЖЕНИЕ.

Для того чтобы каждому из нас вдохновенно и последовательно излагать что-либо, надо иметь перед собой человека, которому это «что-либо» необходимо знать, а главное, который готов платить за получаемые знания. Между оратором и слушателем в перспективе должен иметь место своеобразный change — обмен: слушатель взамен получаемой информации, способствующей решению его проблемы, решает посредством своих денег проблему оратора.

Согласитесь: трудно, а скорее всего, невозможно вдохновенно передавать свои знания тому, кто абсолютно в них не нуждается. Поэтому ваш подчиненный, прежде чем осуществить первый акт изложения полученной от вас информации, должен самостоятельно найти человека, которому данное знание и впрямь необходимо. Ведь, что греха таить, чаще всего подавать полученную информацию (например, проводить презентацию) тренируются, находясь наедине с самим собой, используя в лучшем случае зеркало, чтобы видеть собственное отражение,

или подругу, или родственника, которому все услышанное, образно говоря, по барабану. Ведь именно так мы готовились к сдаче экзаменов в школе, к защите диплома в техникуме или институте, к защите диссертации в аспирантуре. Но данная практика, увы, не имеет ничего общего с технологией продаж. В последнем случае должно обязательно присутствовать заинтересованное лицо, а не «пустое место» или «китайский болванчик».

УБЕДИТЕЛЬНО И ВДОХНОВЕННО ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ГОВОРИТЬ ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, КОГДА ЕГО ХОТЯТ СЛУШАТЬ. ПОЭТОМУ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ УПРАЖНЯТЬСЯ В КРАСНОРЕЧИИ, СЛЕДУЕТ НАЙТИ ЗАИНТЕРЕСОВАННОГО СЛУШАТЕЛЯ.

Неправы те сетевые лидеры, которые, едва подписав контракт с человеком, заставляют своего партнера пересказывать полученную от них информацию, как правило, о продукте и преимуществах работы в многоуровневом бизнесе первому встречному, предварительно выяснив — существует ли у него потребность в этих знаниях. Безразличный взгляд слушателя, его стремление побыстрее уйти скорее убедят оратора в том, что он не способен заинтересовывать людей или что передаваемая им информация не имеет ценности. Последствия такой оценки общеизвестны: неверие в себя, неверие в фирму и как следствие прекращение своей деятельности в ней.

А ведь все могло быть иначе, если бы нижестоящий партнер, прежде чем начать излагать полученную от спонсора информацию, позаботился о том, чтобы его первым слушателем был человек, чья проблема и впрямь могла бы быть решена, обладай он теми знаниями, которые ему могли бы предложить, а главное, что слушатель готов щедро вознаградить оратора. Внимательный взгляд слушающего, выражение благодарности в глазах

убеждает последнего в том, что он, во-первых, хорошо делает свое дело, а во-вторых, делает его не зря. Надлежащая реакция слушающего вселяет в оратора уверенность как в своих силах, так и в общественной полезности той фирмы, которую он представляет. Поэтому, **прежде чем посылать проинструктированного сотрудника продавать полученную от вас информацию, надо предупредить его о необходимости тщательно проанализировать, кто может быть ее благодарным покупателем, и, только отобрав подходящих людей, можно начинать оттачивать на них искусство подачи материала.**

Анна Григорьевна пришла ко мне на прием в полном отчаянии. Она подписалась в маркетинговую сеть, продвигавшую на рынок профилактические и лечебные препараты, основанные на древней рецептуре Востока. Женщина была грамотная, поэтому сразу же детально изучила сопроводительные материалы к продукту — подробный лечебник, выпущенный стараниями компании. Общаться с людьми, как ей казалось, она тоже умела — в кругу родных и друзей всегда была заводилой. Поэтому напутствия своего вышестоящего спонсора — рассказывать о целебном продукте везде, где ни окажется: в поезде, на курорте, в очереди — восприняла как нечто само собой разумеющееся. «Люди же не глупые, услышат о полезных свойствах продукта — и приобретут, не сейчас, так завтра», — размышляла она. А главное, что в этот момент Анне Григорьевне очень были нужны деньги — вот она и бросилась, что называется, очертя голову рекламировать продукцию фирмы, сотрудницей которой стала, и конечно же, рекрутировать в нее.

«Я не пойму, что происходит, — впоследствии жаловалась женщина дрожащим от волнения голосом. — Я совершенно не могу общаться с людьми. Стоит мне в купе поезда или в сквере на лавочке начать разговор о

нашем продукте, который предупреждает и лечит болезни, как люди просят меня сменить тему разговора, объясняя, что им это неинтересно, или молча встают и уходят. Так произошло не один и не два раза. Теперь я просто боюсь начинать этот разговор, а если начну, то заикаюсь, сбиваюсь и, не дожидаясь, когда меня оборвут, сама сворачиваю тему. В результате у меня нет ни одной продажи, ни одного контракта, а следовательно, нет денег. Я что, не умею говорить, не умею убеждать?» «Нет, говорить вы умеете и убедить человека сумели бы... если бы он хотел вас слушать, — ответил я. — Вы же попадали на людей, которые вас слушать попросту не желали». «А почему не желали?» — заинтересовалась женщина. «Потому что исходящая от вас информация в настоящий момент была им не нужна, — объяснил я. — Существует такая русская пословица: “Дорого яичко ко Христову дню”. Так вот, этот день для ваших слушателей не наступил. Человек не станет воспринимать информацию, направленную на решение проблемы, которой у него нет». «А что мне делать?» — недоумевала посетительница. «В первую очередь искать людей, обремененных проблемой, избавить от которой вы сможете посредством продукта своей компании. Уверяю, это будут благодарные слушатели. А когда вы увидите, что люди с жадностью впитывают каждое произносимое вами слово, уточняют, переспрашивают, конспектируют, речь ваша польется рекой — ни заикаться, ни запинаться вы не будете».

Собеседница смотрела на меня с недоверием. Чтобы убедить женщину в правоте своих слов, я предложил: «Расскажите мне, как сварить манную кашу. Представим, что я очень голоден, у меня есть только манная крупа, но я не имею понятия, как ее употреблять в пищу». «О, да это же очень просто, Сергей Николае-

вич, — заговорила женщина. — Наливаете в кастрюлю холодную воду примерно на треть, сыплете в нее соль, сахар, манную крупу, размешиваете. Если есть молоко, можно вместо воды налить молока и ставите на плиту...» Я оборвал рассказчицу: «Вот видите, сейчас вы говорили без запинки, не заикаясь, последовательно, убедительно. Почему?» «Потому что вы меня слушали», — ответила посетительница. «Итак, — решил подвести я итог, — **для того чтобы вы хорошо говорили, нужен человек, который будет вас внимательно слушать.** Поищите среди своих знакомых или среди посторонних таких людей, которые в силу имеющихся проблем со здоровьем или с работой с жадностью впитывали бы вашу информацию о целебных свойствах продукта или о перспективных условиях работы в вашей компании. В их лице вы найдете заинтересованных слушателей, поэтому сразу ощутите себя прекрасным оратором».

Анна Григорьевна так и поступила. «Я направилась из Москвы аж в Тулу — к тетке, которая страдала атеросклерозом, ведь продукт моей компании эффективно очищает вены от липидных отложений, — рассказывала она впоследствии. — В Туле и слыхом не слыхивали о таком. Когда я только начала говорить тетке об этом новшестве, та от удивления открыла рот и так с открытым ртом и сидела все то время, пока я вела свой рассказ. Видя перед собой такого слушателя, я говорила, а сама парила над землей — ни сбоев, ни заикания не было. Я убедилась в том, что я — оратор, правда, если... меня хотят слушать. С тех пор я поступаю так: сначала подыскиваю людей, которым моя информация может быть полезна, а потом стараюсь говорить лишь для них».

Ошибкой многих сотрудников, в обязанности которых входит приносить доход фирме посредством общения с людьми, является убежденность, что достаточно

слово в слово пересказать тот текст, который он слышал из уст своего начальника, потенциальному потребителю товара или услуг, как последний немедленно совершит у него покупку или станет обслуживаться в его компании. Чаще всего таким заблуждением страдают люди, только что пришедшие в данную фирму или маркетинговую сеть. Поэтому задача руководителя: рассеять это заблуждение. Ведь общение с людьми, в процессе которого сотрудник как попугай отгаворил пусть даже грамотно составленный текст, обращая внимание лишь на то, не забыл ли он упомянуть ключевые моменты, приведет к тому, что отдача от проделанной им работы будет нулевая. Поработав несколько раз с людьми впустую, такой сотрудник станет считать, что тот текст, который он старательно произносит, составлен плохо, а информация, которую он несет, не встречает слушательского интереса. Результат известен: такой подчиненный вскоре покидает фирму, естественно, не окупив тех вложений, которые в него сделаны.

В реальной жизни мы ведем себя не так. Мы не держим в голове какой-то заученный текст и не следим в процессе общения за тем, насколько точно его воспроизводим. *Мы держим в голове цель, которую стремимся достичь, общаясь с человеком, и следим за тем, насколько близко мы подошли к этой цели в результате того, что успели сказать. Судить о степени приближения к результату нам позволяет реакция собеседника на произнесенные нами слова. Если мы достигли нужного результата, приведя лишь часть заготовленных аргументов, мы сворачиваем разговор и приберегаем свое красноречие (в том числе и невысказанные аргументы) для других случаев. Из жизненного опыта мы знаем: если собеседник уже согласился с тобой, то дальнейшие уговоры даже вредны, так как способны посеять сомнения: а не преждевременен ли*

его положительный отклик? Если высказанных нами запасенных аргументов оказалось недостаточно, мы либо повторяем некоторые из них еще раз, либо на ходу придумываем новые. В дополнение к словам мы спонтанно используем свои артистические способности: смеемся, плачем, излучаем оптимизм или изображаем свое участие и заботу, для того чтобы, образно говоря, «дожать» собеседника. Одним словом, мы подходим творчески к достижению своей цели. Итог импровизации чаще всего нас устраивает: мы наконец убеждаем собеседника совершить нужный нам шаг.

ПОЧЕМУ МЫ ЧЕЛОВЕКА УБЕЖДАЕМ? ДА ПОТОМУ, ЧТО В ПРОЦЕССЕ УБЕЖДЕНИЯ УЧАСТВУЕТ ВСЕ НАШЕ СУЩЕСТВО, ВЕСЬ НАШ ОРГАНИЗМ, А НЕ ТОЛЬКО ЯЗЫК И ПАМЯТЬ.

Прежде чем отправиться на встречу, связанную со словесным убеждением потенциального клиента, ваш сотрудник должен определить для себя **цель** этой встречи. В процессе общения он должен вычленить **препятствия**, которые мешают достижению цели, и найти **способ** их преодолеть, то есть предпринять необходимые действия (чаще всего творчески импровизируя). Далее он должен на ходу анализировать те действия, которые предприняли вы для преодоления препятствия, то есть для достижения цели: их эффективность и достаточность, и делать надлежащие выводы: закончить ли разговор или продолжить, используя новые способы воздействия на собеседника.

Майю взяли на работу продавцом в частный магазин, торгующий верхней мужской одеждой. «У меня очень низкий объем продаж, — жаловалась мне девушка, — такой низкий, что владельцем поставлен вопрос о моем увольнении. Мне дали еще две недели на то, что-

бы поправить ситуацию. Как быть?» «Давайте проанализируем, что происходит, — предложил я. — Какую вы ставите перед собой цель, когда приходите на свое рабочее место?» Девушка задумалась, а затем честно призналась: «Моя цель — выполнить все полученные от хозяина инструкции: показать поступления из новых коллекций, рассказать о существующих у нас скидках и т. д.». «А что вы делаете в процессе общения с покупателем?» — поинтересовался я. «Я пересказываю ему все, что слышала от владельца о товаре и о нашей фирме». «А за чем вы следите в процессе общения с покупателем?» — не унимался я. «Я слежу за тем, не забыла ли я что-то ему сказать из того, что должна была, — честно призналась девушка, — поэтому заикаюсь, сбиваюсь, а то и вообще забываю, что следует говорить». «У вас неверная цель и неверные действия, — констатировал я. — Поэтому вы нескладно говорите, а в результате не можете продать товар. Давайте разбираться, какова ваша личная цель пребывания в магазине?» «Заработать деньги», — последовал ответ. «В каком случае вы их зарабатываете?» — задаю вопрос. «Когда продам товар». «Значит, ваша цель — продать товар, а не пересказать услышанный от хозяина текст?» Майя утвердительно кивнула. Я продолжал: «Для того чтобы продать товар, какие действия надо совершать?» Девушка задумалась, потом густо покраснела и, потупив глаза, призналась: «Надо, во-первых, ярко накраситься, ведь покупатели — мужчины, чтобы сразу заметили, во-вторых, надеть юбку покороче, чтобы начали клеиться...» Я тут же подхватил начатую тему: «А о чем следует говорить?» «Следует говорить, что сегодня вечером я занята, а вот завтра — посмотрим», — лукаво сказала девушка. «А за чем надо следить?» — продолжал я. «Надо следить, достаточно ли я заинтересовала покупателя собой, чтобы он в надежде

на свидание захотел сделать мне приятное, а для этого совершил интересующую его покупку именно у нас и в мою смену. Ведь пальто или плащ сегодня мужчина может купить везде, но не везде после покупки его ждет перспектива свидания с привлекательной девушкой», — изложила Майя. «А если вы увидели, что недостаточно заинтересовали собой?» «Тогда надо невзначай продемонстрировать ему свою изящную ножку или, приблизившись, обжечь острым запахом духов, — со знанием дела ответила девушка, а затем разговорилась: — Ой, да тут такое можно вытворять! И слезу пустить, оттого что продажи маленькие, и тем самым заставить себя пожалеть, а значит, вынудить совершить покупку, можно посоветовать на то, что нет нынче настоящих, то есть состоятельных, мужчин, и, задев мужское самолюбие, заставить раскошелиться». «Вот видите, — стал я подводить итог беседы, — какой обширный арсенал действий находится у вас на вооружении, для того чтобы убедить посетителя совершить покупку. А вы использовали только пересказ полезной информации».

После нашей беседы из магазина Майю не уволили. Она стала говорить с покупателями не замолкая, уверенно и ловко убеждая их делать покупки. Владелец торговой точки ею доволен, она тоже довольна своими работками.

Глава 4

ПРУЖИНЫ МЕЦЕНАТСТВА

Предприниматели часто задают мне вопрос: *а как быть с пожертвованиями: надо или не надо безвозмездно жертвовать заработанные тобой деньги на всяческие благотворительные программы? Дает ли этот шаг коммерсанту хоть что-нибудь?* Ведь те, кто подстрекает на подобные жертвы, щедро обещают: «Вы почувствуете удовлетворение, вы войдете в историю! Вам воздастся свыше!»

Я в свою очередь задаю коммерсантам вопрос: «Деньги вы однажды пожертвовали, и что? Воздалось? Вошли в историю?» «Да ничего, — недоуменно пожимают плечами коммерсанты. — В нашей жизни ничего к лучшему не изменилось: бизнес ухудшился, историческими персонажами мы не стали». «А может быть, вы получили удовлетворение от пожертвования?» — спрашиваю. Ответ: «Никакого». «А зачем тогда задаете вопрос, жертвовать ли вновь?» — не унимаюсь я. В ответ слышу: «Так ведь на каждом углу твердят: “Прежние капиталисты на Руси были меценатами. Нынешним нужно на них походить. Такова традиция”».

Да, национальные традиции поддерживать надо. Но надо и разобраться подробнее в том, что именно лежало в основе меценатской деятельности русских купцов, чтобы не спонсировать своими деньгами кого ни попадя. Ведь деньги, как мы знаем, могут отвернуться от человека, который с ними небрежно обращается, и часто

отворачиваются именно в результате безграмотных пожертвований.

В первой части настоящей книги я уже писал о том, что на сорокашестилетнем рубеже деньги притягиваются к бизнесмену охотнее всего на некое приятное увлечение — хобби (уже упомянутое мной коллекционирование пивных этикеток, создание моделей старинных кораблей и т. п.). Одновременно с этим наблюдением мне в память запал сюжет, который я видел в программе Леонида Парфенова «Намедни». Постараюсь его пересказать.

В группе бизнесменов, собравшихся вместе, каждый ставит на кон весьма солидную сумму в долларах. Затем фирма-организатор выдает бизнесменам одежду, в которой мы обычно видим нищих попрошайек на московских улицах. Предприниматели переоблачаются, а затем устраиваются в различных людных местах — подземных переходах, павильонах метро — и занимаются попрошайничеством (естественно, под присмотром секьюрити). Занимаются на все лады — кто как может. По истечении установленного отрезка времени импровизированные нищие покидают свои «рабочие места» и сдают поданную им милостыню представителю фирмы-организатора. Рефери пересчитывает сумму, принятую от каждого участника своеобразного состязания, и тот из них, кто выклянчил у прохожих больше, срывает уже весь банк, состоящий из тех долларовых ставок, которые были сделаны накануне.

Вторая забава этого круга людей такова. Бизнесмены берут своих жен, собственноручно переодевают их в проституток — коротенькие юбки, огромные декольте, — делают им броский макияж и выводят на Тверскую улицу в Москве. Предварительно опять же делаются солидные ставки. Теперь супруг импровизированной пуганы выступает в роли сутенера. Останавливаются ма-

шины, из них выходят те, кто желает «приятно отдохнуть с девушкой», и вступают в торг с сутенером. Последний старается максимально поднять цену на свой товар. Демонстрируется привлекательность форм, расписываются особенности сексуальных услуг и т. д. Клиент называет максимальную сумму, которую он готов заплатить. Его слова фиксирует представитель фирмы-организатора, который находится рядом. На этом действие заканчивается. «Сутенер», якобы недовольный предложенной суммой, уводит «девушку» обратно в машину, а клиент ни с чем отправляется восвояси. То же самое происходит с каждой из супружеских пар. Представители фирмы-организатора фиксируют цены, на которые импровизированному сутенеру удалось раскрутить клиента. Затем игра прекращается. «Сутенер», которому удалось «продать» свою супругу по самой высокой цене, опять же срывает весь банк из сделанных накануне ставок. Вот такие забавы у «новых русских».

Уверен, что, увидев эту передачу, большинство телезрителей воскликнуло: «Самодуры! С жиру бесятся!» Но не все так просто.

По телевизионным кадрам было видно, что солидные преуспевающие бизнесмены очень охотно предавались столь странным игрищам. Я задумался: почему? И понял: **перевоплощаясь в нищих или сутенеров, эти люди погружались в те образы, в которых никогда не оказывались и, скорее всего, не могли оказаться в своей реальной жизни. В человеке существует непреодолимое желание хотя бы временно побывать в чужой, незнакомой ему коже, то есть примерить на себя другой образ, образ, в котором никогда не приходилось бывать раньше. Это перемещение освежает палитру чувств, обновляет характер мышления, заставляет по-новому увидеть как самого себя, свои способности, так и мир вокруг. Для предпринимателя, кото-**

рый зарабатывает деньги в том числе и игрой ума, это чрезвычайно полезно. Объясню почему.

Однажды ко мне на прием пришла предпринимательница и рассказала о том, как пыталась наладить на одном из крупных заводов Северо-Западного региона России выпуск приборов, сбыт которых она гарантировала в большом количестве. Выгода для завода и лично для директора в этом предложении была очевидная, и тем не менее руководитель предприятия ответил отказом. «Вам что, не нужны дополнительные деньги?» — удивилась предпринимательница. «Нет, не нужны, — ответил мужчина и пояснил: — Я все уже повидал вокруг и все попробовал. Был и в Турции, и в Таиланде, и во Флориде. Их кухни пробовал, вина пробовал, женщин тоже. Все мне знакомо, я не знаю, чем доставить себе такое удовольствие, которое стоило бы тех хлопот, что принесет осуществление вашей инициативы. А без удовольствий зачем мне эти хлопоты?» Директору было где-то под пятьдесят лет. В таком возрасте при успешном движении по карьере и впрямь можно попробовать все или почти все удовольствия, которые предлагает окружающий мир. *Этот человек уже побывал практически во всех образах, какие сформировало окружающее его общество в настоящий момент. Повторное пребывание в них не вызывало в нем свежести ощущений, притока жизненных сил, поэтому и не инициировало начинаний в бизнесе.* Моей клиентке так и не удалось уговорить мужчину запустить прибыльное производство.

На протяжении своей истории человечество формировало различные образы и обозначало схемы движения по ним. Так, к числу сформированных образов относятся, например, такие: жених (невеста), муж (жена), отец (мать), вдовец (вдова), любовник (любовница), студент, специалист, начальник, владелец предприятия и др. Общество обо-

значило и движение человека из образа в образ. Так, жених становится мужем, затем отцом и т. д. **Однако надо учесть, что на протяжении многих веков жизнь человека была слишком короткой по сравнению с нынешней.** В стародавние времена частые войны и эпидемии жизнь всячески сокращали. Еще не так давно сорокалетний мужчина считался глубоким старцем. Одним словом, жить в среднем по 60–70 лет люди стали совсем недавно.

Отсюда следует, что *количество сформированных обществом образов до недавнего времени было минимальным, движение из образа в образ — чрезвычайно медленным. Ведь интенсивность жизни в прошлые века была несравнимо ниже нынешней, а ее содержание на протяжении тысячелетий было во сто крат примитивнее. Ускорение ритма жизни и повышение качества ее содержания связаны в первую очередь с развитием капиталистических отношений**.

ИМЕННО КАПИТАЛИЗМ ДАЕТ ЧЕЛОВЕКУ КОЛОССАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БЫСТРОГО ПЕРЕХОДА ИЗ ОДНОГО СФОРМИРОВАННОГО ОБРАЗА В ДРУГОЙ. ПОЭТОМУ ИМЕННО КАПИТАЛИЗМ БЫСТРО ИСЧЕРПАЛ ТЕ ОБРАЗЫ, КОТОРЫЕ БЫЛИ СФОРМИРОВАНЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВОМ ДО ЕГО НАСТУПЛЕНИЯ. ТЕПЕРЬ ПУТЬ ОТ УЛИЧНОГО ФАРЦОВЩИКА ДО ВЛАДЕЛЬЦА ПРЕДПРИЯТИЯ, А ТО И ЦЕЛЫХ ГРУПП ПРЕДПРИЯТИЙ УСПЕШНЫЙ ЧЕЛОВЕК ПРОХОДИТ ЗА 10–15 ЛЕТ. А ПОТОМ У НЕГО ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ: ЧТО ДАЛЬШЕ? КУДА ТЕПЕРЬ ИДТИ? К ЧЕМУ СТРЕМИТЬСЯ?

* При феодальных отношениях человеку хватало жизни на прохождение через два-три образа. При социализме, например, чтобы переместиться из образа подчиненного в образ руководителя малого, затем среднего звена и т. д., надо было чаще всего дожидаться смерти или ухода на пенсию своего вышестоящего начальника. Это занимало большой промежуток времени, движение по образам было медленным.

Современное общество не дает ему ответа на эти вопросы сейчас, как не давало и раньше, во времена Серебряного века. Ответ наиболее одаренные люди из среды предпринимателей искали сами. Давайте проследим, как они это делали на рубеже двух минувших веков — XIX и XX.

В автобиографической книге «Маска и душа» Федор Иванович Шаляпин так описывал традиционный путь московских купеческих семей:

«...Российский мужичок, вырвавшись из деревни смолоду, начинает сколачивать свое благополучие будущего купца или промышленника в Москве. Он торгует сбитнем на Хитровом рынке, продает пирожки на лотках, льет конопляное масло на гречишники, весело выкрикивает свой товаришко и косым глазком хитро наблюдает за стежками жизни, как и что зашито и что к чему пришито. Неказиста жизнь для него. Он сам зачастую ночует с бродягами на том же Хитровом рынке или на Пресне, он ест требуху в дешевом трактире, вприкусочку пьет чаек с черным хлебом. Мерзнет, голодает, но всегда весел, не ропщет и надеется на будущее. Его не смущает, каким товаром ему приходится торговать, торгует разным. Сегодня иконами, завтра чулками, послезавтра янтарем, а то и книжечками. Таким образом он делается “экономистом”. А там глядь — у него уже и лавочка или заводик. А потом, поди, он уже 1-й гильдии купец. Подождите — его сынок первый покупает Гогенов, первый покупает Пикассо, первый везет в Москву Матисса. А мы, просвещенные, смотрим со скверно разинутыми ртами на всех непонятных еще нам Матиссов и Ренуаров и гнусаво-критически говорим: “Самодур...”

А самодуры тем временем потихонечку накопили чудесные сокровища искусства, создали галереи, музеи, первоклассные театры, настроили больниц и приютов на всю Москву».

Если говорить о больницах и приютах, то в своих предыдущих книгах я уже писал, что их строительство было частью магического ритуала возврата пожертвованных денег*.

А вот что касается покупок картин Матисса и Пикассо, создания художественных галерей и первоклассных театров — об этом разговор особый. Не удивляйтесь, но этот разговор будет сродни тому, который мы только что вели о забавах «новых русских».

Начнем со взаимоотношений русского промышленника Сергея Ивановича Щукина с новой школой французской живописи и их ярчайшими представителями Клодом Моне, Гогеном, Матиссом. Вот как описаны эти отношения в книге Н. Думовой «Московские меценаты»:

«Моне был главой новой школы во французской живописи. Из названия его картины “Впечатление (по-французски *impression*). Восход солнца” возник сам термин “импрессионизм”. Щукин приобрел 13 полотен этого мастера.

Чтобы оценить смелость коллекционера, нужно вспомнить такой факт: в 1891 году в Москве в специальном павильоне на Ходынском поле была открыта французская промышленная и художественная выставка, где экспонировались произведения Моне, Дега и других импрессионистов. Над ними, по воспоминаниям Андрея Белого, “Москва хохотала. Многие посетители возмущались.

— Вы видели? Ужас что... Наглое издевательство”.

Да и на родине художников их творчество в официальных кругах оценивали негативно. В 1897 году правительство Франции отказалось принять собрание картин

* Логика этих жертвований была такова: если своими деньгами избавить человека от физического страдания, то пожертвованные деньги вернутся к тебе сторицей.

импрессионистов, принадлежащее одному из первых их почитателей и покупателей — Густаву Кэльботту.

Но Щукин предугадал их будущее значение. Он не получил никакого эстетического образования и был в полном смысле слова дилетантом. Отбирая картины для своего собрания, не прислушивался ни к мнению признанных авторитетов, ни к восприятию широкой публики.

Не все в творчестве интересующих его художников Щукин принимал сразу. Например, приобретя своего первого Гогена (это была одна из вещей таитянского периода), Сергей Иванович поместил картину в своем кабинете и долго привыкал к ней, рассматривая ее в одиночестве и лишь после долгих уговоров показывая друзьям. Зато, привыкнув, купил еще пятнадцать картин Гогена — почти все его лучшие творения — и развесил их на одной из стен огромной столовой дворца Трубецких.

Щукин никогда не претендовал на какое-то сверхъестественное проникновение в творчество французских мастеров. Он признавался, что часто покупал то или иное произведение, не понимая его, но повинувшись какому-то необъяснимому для него самому импульсу. В связи с этим интересно следующее воспоминание Матисса: “Однажды Щукин пришел посмотреть мои картины. Он заметил висящий на стене натюрморт и сказал: “Мне нравится эта вещь, но я должен поддержать ее несколько дней дома, и, если я смогу ее выносить и сохраню интерес к ней, я куплю ее”. “Мне сильно повезло, — продолжает Матисс, — что он легко смог вынести это первое испытание и что мой натюрморт не слишком его утомил. Потом он пришел снова и заказал целую серию картин для своего московского дома”»*.

* *Думова Н.* Московские меценаты. М.: Молодая гвардия, 1992.

Из вышеприведенного описания наглядно видно, что русский предприниматель Сергей Иванович Шукин, собирая полотна импрессионистов, двигался на ощупь к какому-то продолжению себя самого. Он уже достиг и освоил сформированный обществом образ «промышленника»*, а вот образа собирателя новейшей мировой живописи в ту пору сформировано не было. Был образ собирателя живописи отечественной — им являлся такой же «чудак» из купцов Павел Третьяков, а вот ценителя и собирателя импрессионистов, которых и на родине-то, в просвещенной Франции, никто не разглядел, такого образа в ту пору в России не было и быть не могло.

ЭТО ДВИЖЕНИЕ ЩУКИНА К ТВОРЧЕСТВУ МОНЕ, МАТИССА, ГОГЕНА БЫЛО ДВИЖЕНИЕМ НАВСТРЕЧУ САМОМУ СЕБЕ — НОВОМУ, НЕ СФОРМИРОВАННОМУ ДО ТОЙ ПОРЫ ПРОДОЛЖЕНИЮ СВОЕЙ ЛИЧНОСТИ.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ РУССКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВКЛАДЫВАЛ В ПРИОБРЕТЕНИЕ ПОЛОТЕН ДОСЕЛЕ НЕВИДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ЖИВОПИСИ, ОН ТРАТИЛ НА САМОГО СЕБЯ!

Точно так же, будучи молод и холост, коммерсант тратил заработанные деньги на то, чтобы купить дом, обстановку, а затем привести туда ту, которая станет ему женой, а его детям — матерью.

Повзрослев, Шукин тратил деньги на коллекционирование необычных картин. Тратил и, как прежде, богател день ото дня.

ПРИРОДА ПОЗАБОТИЛАСЬ О ТОМ, ЧТОБЫ ПОГРУЖЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА В НОВЫЙ ОБРАЗ НЕ ТОЛЬКО ДАВАЛО ЕМУ ПРИ-

* В ту пору, когда С. И. Шукин всерьез занялся коллекционированием, ему исполнилось 50 лет.

ТОК ФИЗИЧЕСКИХ И УМСТВЕННЫХ СИЛ, НО И МАТЕРИАЛЬНО ОБЕСПЕЧИВАЛО КАЧЕСТВЕННЫЙ СКАЧОК В РАЗВИТИИ ЕГО ЛИЧНОСТИ.

Тот же самый переход из сформированного образа промышленника в несформированный образ покровителя уже отечественных живописцев и поэтов, бросивших вызов устоявшейся реалистической манере в живописи и литературе, являла собой меценатская деятельность Николая Павловича Рябушинского. Он на собственные деньги устраивал выставки бунтарям русской живописи Павлу Кузнецову, Сергею Судейкину, Николаю Сапунову, Мартиросу Сарьяну и др. Он ежегодно вкладывал по 80 тысяч рублей в издание журнала «Золотое руно», где активно работали Александр Блок, Андрей Белый, Иван Бунин, печатались Мережковский, Гиппиус, Бальмонт, Волошин и др.

Художественные выставки оплевывались и тогдашними посетителями, и тогдашней прессой*, номера журнала встречались с настороженностью. И тем не менее сегодня невозможно представить отечественную культуру без имен, которые некогда поднял из безвестности Николай Рябушинский.

А теперь о том, что именно обуславливало тягу обоих промышленников искать свой несформированный образ в собирателях и покровителях передовых художников и поэтов. Ответ банален: и у Сергея Щукина, и у Николая Рябушинского была склонность к рисованию, не подкрепленная силой таланта. У Рябушинского существовали и литературные опыты, увы, неудачные. Искра Божия, заложенная в обоих меценатах, разгоре-

* С трудом удалось добиться разрешения на проведение выставки в Саратове у губернатора этого города, впоследствии знаменитого Петра Столыпина.

лась ярким пламенем не на попроще создания новейших образцов культуры, а на ниве их выявления и пропаганды. И кому мировая цивилизация в большей степени обязана своим движением вперед — создателям произведений или их активным пропагандистам, — вопрос открытый. Ведь как не все художники и поэты являются гениями, так и не все богатые промышленники являются собирателями для своей страны «жемчужных зерен» ее творческой элиты. Например, современник и знакомый Николая Рябушинского Левон Манташев (создатель Московского ипподрома на Беговой), стремясь идти в ногу со временем, скупал картины тех же модных в Москве художников, что и Рябушинский, но обращался со своей коллекцией весьма своеобразно: перепив за ужином, стрелял по картинам из пистолета.

Отношения Саввы Тимофеевича Морозова с Московским Художественным театром и фантастические по тем временам материальные вложения в театр — это тоже пример движения из сформированного образа управителя ткацких мануфактур в образ несформированный... Но какой?

Дело в том, что в ранней молодости Савва Морозов после окончания Московского университета уехал в Англию, готовился к защите диссертации в Кембридже, специализируясь в области красителей, имел патенты на изобретения. По решению отца он был вынужден вернуться в Россию и принять на себя управление Орехово-Зуевской мануфактурой. Все знают, что Савва Тимофеевич увлекался Художественным театром, но не всем известно, в чем именно состояло это увлечение. Обратимся к документам.

«Изобретению осветительных эффектов Морозов отдался со всей присущей ему страстью. В летние месяцы 1899 года, когда его семья находилась в загородном

имении, а артисты Художественного театра разъехались на отдых, Савва Тимофеевич превратил свой дом и сад при нем в экспериментальную мастерскую. В зале производили световые пробы. Ванная комната стала химической лабораторией. Здесь хозяин вспоминал свои кембриджские патенты, изготавливая лаки самых разных цветов для покрытия ламп и стекол: таким образом достигалось огромное разнообразие оттенков, особая техника освещения сцены. В саду ставились опыты осветительных эффектов, для осуществления которых нужно было большое расстояние. Работа кипела, и сам Морозов в рабочей блузе трудился в поте лица вместе со слесарями, электросварщиками, осветителями. Мастера, специалисты поражались его знаниям не только в лакокрасочном, но и в электрическом деле»*.

Успешный промышленник осваивал новый образ, которого в ту пору не существовало в театральном искусстве, — «постановщик световых эффектов». Особенно незаменимой оказалась работа в спектакле «Снегурочка». Сказочное действо, задуманное Станиславским, не могло существовать без новейших световых эффектов. Именно после этого совместного успешного театрального детища Морозов вложил колоссальные деньги в обустройство нового здания МХТ в Камергерском переулке. Надеюсь понятно, что *он вложил их в самого себя*.

Следующие спасители прославленного театра от финансового краха Николай Тарасов и Никита Балиев также обладали художественными дарованиями. (Тарасов — литературным, Балиев — актерским.) Оказав финансовую помощь театру в Берлине, они тем самым фактически купили себе право стать сотрудниками МХТ. Впоследствии, организовав варьете «Летучая мышь», наследник московских богачей Тарасов стал первым ав-

* Думова Н. Указ. соч.

тором русских программ для этого жанра, а владелец бакинских нефтяных скважин Балиев — первым русским конферансье. **Таким образом, для обоих предпринимателей вложение денег в МХТ стало способом перехода в собственный несформулированный образ, зачатки которого обнаруживали себя еще в юности.**

Таких примеров множество. Известнейший меценат Савва Мамонтов писал пьесы, покровитель сценических искусств Михаил Морозов сам писал романы, другой меценат и собиратель импрессионистов и русского авангарда Иван Морозов некогда брал уроки живописи у художника Константина Коровина и, по оценке современников, очень неплохо для дилетанта писал пейзажи.

Но вовсе не обязательно, чтобы искра Божья, а затем и поиск несформулированного образа были связаны непременно с искусством. Так, например, младшего брата Николая Рябушинского Дмитрия природа натолкнула искать себя в абсолютно новом для той эпохи направлении — воздухоплавании. Дмитрий создал в подмосковном Кучино первую в стране аэродинамическую лабораторию, преобразованную затем в институт*.

Напрашивается вывод:

НЕСФОРМУЛИРОВАННЫЙ ОБРАЗ ЧЕЛОВЕКА, ДИНАМИЧНО ШАГАЮЩЕГО ПО ЖИЗНИ, — ЭТО ВСЕГДА ПРОРЫВ В БУДУЩЕЕ, В ЕЩЕ НЕНАПИСАННУЮ ИСТОРИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА, ЭТО САМ ПРОЦЕСС ЕЕ НАПИСАНИЯ.

Не всякий человек достоин этого, и не всякий достойный имеет реальную возможность такое реализовать. По-

* Мало кто знает, что всемирно известные центры самолетостроения ЛИИ и ЦАГИ, для сотрудников которых фактически выстроен город Жуковский, берут начало именно из кучинской лаборатории воздухоплавания.

этому если вы чувствуете, что такая возможность лично для вас открывается, то следует с особым вниманием прислушаться к смутным позывам своей души, понять их и вложить часть имеющихся денег в близкий вашему сердцу проект, зная, что вкладываете средства в первую очередь в самого себя — в свой несформированный образ. Тогда, и только тогда, во-первых, вы получите удовлетворение от своей меценатской деятельности, а во-вторых, потраченные деньги вернутся сторицей.

Наташа была бухгалтером высшей квалификации, зарабатывала неплохие деньги. У нее была подруга, которая очень интересовалась политикой — примыкала то к одной, то к другой политической партии или движению. Подруга, конечно, была в курсе Наташиного финансового благополучия. Она нет-нет да и просила оказать посильную помощь, естественно финансовую, то на создание печатного органа, то на поддержку кандидата на выборах, то на проведение акции, которая должна привлечь общественное внимание. Наташа была далека от политики — этой стороной жизни она не интересовалась вовсе, но на нее безотказно действовали слова подруги о том, что жертва средств на благое дело в крови у русской буржуазии. «Если так, — считала Наташа, — то почему бы и не помочь?» И давала деньги.

Она обратила внимание, что всякий раз после соприкосновения с «благим делом», то есть после очередного пожертвования, ее финансовые дела временно ухудшались. Эта закономерность заставила женщину задуматься — а является ли это дело благим? Собственно, с этим вопросом она и обратилась ко мне. Я продиагностировал ситуацию и ответил, что в деятельности организаций, которым помогала Наташа, ничего предосудительного не было. Причина снижения заработков состояла в том, что периодические вложения средств не были

никак связаны с самой предприимчивой женщиной — они не мотивировались ни ее желаниями, ни какой-либо жизненной необходимостью. Заработанные деньги бессмысленно уходили на сторону. Деньги, как известно, небрежности в отношении не прощают, вот они и лишали бухгалтера своего общества.

Посетительница поделилась со мной сокровенным. Оказывается, Наташа еще с детских лет мечтала быть дизайнером помещений, но не жилых, а промышленных. Она даже втайне от всех окончила соответствующие курсы. И вот недавно в голове у нее возник оригинальный проект: в оформлении торгового или промышленного помещения в первую очередь отталкиваться от внешности его владельца. Получалось, что, попадая в торговый зал, оформленный соответствующим образом, где выставлялись экспонаты фирмы, посетитель логически движется к его эпицентру — владельцу компании, с которым в конце концов и подписывает договор о поставке выставленного товара. Но посетитель, уже только переступив порог, попадал в мир этого человека, ощущал его ауру, привыкал к ней, учился понимать того, чьим партнером или клиентом готовился стать.

У Наташи был знакомый — владелец автосервиса. Его даже прозвали Айвенго — столько благородства было в его лице и рыцарской стати. И характер у него был рыцарски прямой и честный: он не обманывал клиентов, не пугал их дефектами, которых не имелось, но и не скрывал истинного состояния их автотранспорта. Мог обслужить машину себе в убыток, если владелец понравился, а ремонт ему был не по карману, но мог и потребовать очень высокую цену, если считал ее обоснованной. Женщина набросала эскиз автосервиса, где все напоминало средневековый замок, словно сошедший со страниц Вальтера Скотта. Я легко представил, что ощутит клиент, загоняя

туда своего железного коня: он сразу почувствует, какие здесь царят законы, что за человек за ними стоит. А уж когда он встретится с самим владельцем предприятия — продолжением замка-сервиса (или его началом), — он уже будет знать о нем практически все, как о старом и хорошем друге. Посетителю и хозяину будет легче понять друг друга, что немаловажно. Бесспорно, Наташина идея была новым словом в дизайне.

Загвоздка заключалась в том, что владелец сервиса, хотя и пришел в восхищение от проекта, был не в состоянии его профинансировать. И вот у новоявленного дизайнера возникла мысль: а не осуществить ли этот замысел на свои деньги, только для того, чтобы создать живую рекламу собственному направлению в дизайне? Этот вопрос она и задала сейчас мне. Сомнения женщины заключались в том, что в полном объеме денег не было, надо было рассчитывать на их поступление в процессе осуществления проекта. Но у Наташи был горький опыт: после вложения средств в посторонние проекты приток денег через основной вид деятельности временно уменьшался. Не произойдет ли снижения доходов сейчас, да такого, что не удастся завершить проект, — вот что беспокоило предпринимательницу.

Я заверил, что уменьшения заработков в случае с дизайн-проектом ждать не следует, а скорее наоборот. Ведь мы имеем дело с переходом человека из образа в образ. Такой переход поддерживается материально. Действительно, Наташа из общеизвестного образа преуспевающего бухгалтера стремилась перейти в несформированный образ авангардиста-дизайнера с абсолютно новым ключом к оформлению помещений.

Женщина спросила меня, а хорошо ли это, что она все деньги вложит в свой необычный проект и не сможет материально помогать подруге в ее начинаниях? Не

будет ли это нарушением традиций русского предпринимательства? Я ответил, что, наоборот, это и будет соблюдением этих традиций — вложение денег в новый виток развития человеческой культуры, виток, который осуществляют не только твои деньги, но и ты сам.

Наташа начала оформлять помещение, испытывая и счастье от творчества, и чувство удовлетворения от меценатства. С деньгами перебоев не было.

Глава 5

ДВЕ ЖИЗНИ — ОДНА СУДЬБА

Подходит к завершению наша книга. Многие из тех, кто прочитал ее до конца, наверное, задумались: *эх, знать бы раньше про все эти законы взаимоотношения человека с миром денег — про действенные мотивировки, про возрастные особенности, про связь с собственной внешностью и т. п., — скольких ошибок удалось бы избежать, как далеко можно было бы уйти по дороге жизни, в каком прекрасном состоянии души сейчас находиться, какой акулой бизнеса ощущать себя! Но прошлого не веротишь.*

Так вот, все дело в том, что прошлое можно вернуть, вернуть для того, чтобы исправить собственные неверные шаги и перенестись самому сначала на энергетическую, а затем практическую ступень, ту, на которой должен был пребывать в настоящий момент, если бы все делал правильно.

Предприниматели, достигшие определенных успехов, но тем не менее не совсем довольные собой, часто делятся со мной сокровенным: «Мне хочется написать книгу. Что это?» Когда спрашиваешь, какую именно книгу человек хочет написать, выясняется, что книга — вовсе не описание собственного пути, предназначенное для издания в серии «Жизнь замечательных людей». Люди стремятся писать беллетристику: кто детективы, кто фантастику, а кто и любовные романы. Что это: жажда литературной славы? Отнюдь. Когда просишь немного приоткрыть свой замысел, оказывается, что человек

хочет изобразить на бумаге действительно собственную жизнь, но только не реальную, а скорректированную, где он не совершил тех непростительных ошибок, которые помешали его пути к успеху, где он наказал всех, кто препятствовал его движению вперед, где он помог тем, кому не смог протянуть руку в реальности, где воплотил свои самые дерзкие замыслы и т. д. И все эти поступки совершает герой, прообразом которого служит нынешний бизнесмен, пока несостоявшийся автор.

Общеизвестно, что литературный герой с какого-то момента начинает жить самостоятельной жизнью. Он попадает в ситуации, совершает поступки, которые изначально не задумывал автор. Последнему остается лишь поспевать за своим персонажем, чтобы старательно зафиксировать на бумаге все перипетии его уже собственной судьбы. Именно такова история создания «Золотого теленка» Ильей Ильфом и Евгением Петровым. Авторы, как известно, убили Остапа Бендера в романе «Двенадцать стульев», но созданный ими образ оказался настолько жизнелюбив, что не смирился с авторским приговором. По воспоминаниям создателей бессмертных романов, Остап после гибели буквально стучался им в головы и требовал, чтобы ему дали возможность жить дальше. Тогда было принято решение, во-первых, его воскресить, а во-вторых, написать следующий том его похождения. Примерно то же самое было и с Шерлоком Холмсом.

Иными словами, автор, задумывая своего героя, создает некий алгоритм, который впоследствии начинает совершать самостоятельные действия, вполне логичные для его исходной схемы, и в свою очередь избегать тех шагов и поступков, которые в эту схему не вписываются. В биоэнергетике это явление носит название ФАНТОМ.

ТАК ВОТ, БИЗНЕСМЕН, КОТОРЫЙ ГОТОВИТСЯ СТАТЬ АВТОРОМ, МЫСЛЕННО СОЗДАЕТ ФАНТОМ НА ОСНОВЕ САМОГО СЕБЯ, НО ТОЛЬКО СО СКОРРЕКТИРОВАННЫМИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ О СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ.

Помните известную русскую поговорку: *«Если бы молодость знала, если бы старость могла!»* — вот так

БУДУЩИЙ АВТОР СОЗДАЕТ ТАКОГО ГЕРОЯ, КОТОРЫЙ В МОЛОДОСТИ ЗНАЕТ ТО, ЧТО САМ СОЗДАТЕЛЬ ПОСТИГ ЛИШЬ ВО ВЗРОСЛЫЕ ГОДЫ, И АКТИВНО ДЕЙСТВУЕТ, ВООРУЖЕННЫЙ ЭТИМИ ЗНАНИЯМИ.

Что значит «действует»? Это значит, что **он в замысле автора не совершает тех ошибок, которые сам автор допустил в своей реальной жизни.**

ФАБУЛА ТАКОЙ ПОВЕСТИ ИЛИ РОМАНА — ЭТО СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ ИХ СОЗДАТЕЛЯ.

Теперь вопрос: зачем серьезный человек предается этим на первый взгляд пустым фантазиям — старательно машет после драки кулаками? А вот зачем.

СОЗДАННЫЙ ЕГО ВООБРАЖЕНИЕМ ОБРАЗ (ОСОБЕННО ЗАФИКСИРОВАННЫЙ НА БУМАГЕ ИЛИ В КОМПЬЮТЕРНОЙ ПАМЯТИ) ОБЛАДАЕТ ОБРАТНЫМ ДЕЙСТВИЕМ — ОН КОРРЕКТИРУЕТ ЖИЗНЬ СВОЕГО СОЗДАТЕЛЯ. ПОСЛЕ НАПИСАНИЯ ТАКОГО ПРОИЗВЕДЕНИЯ У АВТОРА САМИ СОБОЙ ПРИХОДЯТ В ПОРЯДОК ЕГО МЫСЛИ, УСТРЕМЛЕНИЯ, ВОЗРАСТАЕТ ЭНЕРГЕТИКА. А ГЛАВНОЕ, ИМЕЕТ МЕСТО СКАЧКООБРАЗНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НА ТУ СТУПЕНЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЛЕСТНИЦЫ, КОТОРУЮ ОН ДОЛЖЕН БЫ ПО ПРАВУ ЗАНИМАТЬ, НЕ СОВЕРШИ В СВОЕЙ ЖИЗНИ ОШИБКИ, ИСПОЛЬЗУЙ ВСЕ ШАНСЫ.

Почему так происходит? Чтобы понять, надо разобраться, что является побудителем мыслей, иницилирующих действия, которые ни к чему не приведут. Ответ один: это программы, нереализованные вовремя. Эти программы, образно говоря, записаны у нас на роду и настойчиво требуют выхода. Но время их реализации ушло. Начни мы сегодня давать волю таким желаниям, будет разрушено то, что старательно создавалось нами, пусть совершая ошибки, упуская шансы. Эта ситуация знакома многим. Не сумел человек в детстве, например, стать музыкантом, единственный шанс упустил, а затем суровая жизнь заставила зарабатывать на пропитание коммерцией. И удалось — заработал. Но, будучи в летах, начал подумывать: а не бросить ли налаженный бизнес и не начать ли писать симфонии? Точит его эта мысль — не дает покоя. Многие не выдерживают — от мыслей переходят к поступкам. В итоге и бизнес рухнул, и симфония не написана. *А изобрази себя такой бизнесмен в сочиненной им повести музыкантом — и нет проблем: и мысли не точат, и бизнес цел. В душе селится ощущение полного удовлетворения как собой, так и прожитой жизнью. А главное, вдруг появляется возможность еще одного коммерческого начинания, причем связанного именно с музыкой. Удачным и перспективным будет это новое дело.*

Конечно, не все обладают писательским даром. Но, слава Богу, его может и не потребоваться. Достаточно, чтобы это за вас сделал кто-то другой, кто обладает способностью к сочинительству. **Правильно заданный алгоритм вашей личности и четко сформулированная задача: какие фрагменты реальной жизни надо исправить на бумаге — позволят создать литературный образ, ваш идеальный фантом, который, зажив самостоятельной жизнью, займет в ней то место, которое не смогли занять в реаль-**

ной жизни вы. А дальше фантом подтянет вас за собой, насколько это возможно.

Приведу один любопытный случай из собственной литературной практики.

У моих друзей росла дочка — откровенно сложный ребенок. Училась девочка плохо — и по гуманитарным дисциплинам, и по техническим. Ребенок был дерзкий, а главное, обладал странной склонностью провоцировать на какой-то неблагоприятный шаг ровесников или взрослых, а потом закладывать. Например, во время праздника, когда родители выйдут из комнаты, попросит меня налить ей чуть-чуть шампанского, так слезно попросит, что не устоишь — нальешь. Но как только в комнату вернется ее отец, она тут же с радостью доложит ему, что я нарушил его запрет относительно спиртного (в семье ей не разрешали прикасаться к вину), а главное, абсолютно точно покажет, сколько именно я ей налил — не добавит и не убавит. Естественно, что затем следовало не совсем приятное объяснение с ее родителями.

На каком-то этапе своей коммерческой деятельности мне тоже захотелось написать беллетристику — скорректировать собственную жизнь. Я выбрал жанр социальной фантастики. Действие происходило в России, где к власти на смену разведчикам пришли гаишники*. Разведчики же создали центр сопротивления, целью которого была дискредитация апологетов нового режима в глазах общества. В этом центре не оказалось ни одного толкового специалиста, и тогда я решил поместить туда героиню, прототипом которой была та самая дочь моих друзей, обладавшая удивительной способностью диск-

* Кстати, как только я на бумаге привел к власти автоинспекторов, последние практически перестали замечать меня на дорогах.

редитировать кого угодно. Я не буду описывать все перипетии сюжета*, скажу только, что стараниями этой героини разведчики снова пришли к власти, а благодарный народ выдвинул девочку в президенты.

Я писал книгу не спеша — несколько лет. За это время дочь моих друзей выросла, странная черта характера у нее исчезла. Конечно, ни она сама, ни ее родители не знали, что именно я пишу и кто послужил прототипом одной из героинь моей книги-талисмана. Но у подростка стало на глазах у всех происходить перерождение. Во-первых, она самостоятельно поступила в технический вуз, а во-вторых... стала писать романы. Последнее обстоятельство удивило всех. Ведь девочка мало читала и еще недавно русский язык был самым ненавистным из школьных предметов.

Видимо, произошло следующее: литературный образ — фантом, созданный на основе реального человека с реальными чертами характера и устремлениями, — был волей автора помещен в среду, где сначала получил понимание и поддержку окружающих, а затем развился до максимально возможного масштаба. Заняв престижную нишу в вымышленном мире, литературный образ потянул за собой своего прототипа. В итоге этот человек стал легко и успешно решать собственные проблемы, проявлять таланты.

Даже незначительное упоминание о человеке в контексте повести может позитивно повлиять на его жизнь.

Создавая следующее произведение в жанре беллетристики, книгу-оберег «Каальда, или Живи со вкусом, умри без запаха», я использовал сюжет из своего детства. Сюжет связан с моим хулиганистым котом, который,

* Книга-талисман Сергея Попова «Алюксер, или Блудная страсть у актеров и разведчиков» опубликована в издательстве «ФАИР-ПРЕСС» (М., 2006).

гуляя по карнизу, опоясывающему дом, крал продукты, которые жильцы вывешивали за окно. В те времена продукты были дефицитом, их в больших количествах закупали впрок, а холодильники были маленькими, вот в холодное время года люди и хранили еду с наружной стороны окна. Эти-то запасы и опустошал мой кот. Особенно доставалось моим соседям. Соседский сын обещал застрелить кота. Но парень он был добрый и, конечно, обещания своего не выполнил. Я завершал написание этого сюжета, как вдруг объявился тот самый сосед. Мы не виделись тридцать лет. (Молодой человек поступил в военно-морское училище, его родители разменяли квартиру, и наши пути разошлись.) Интересно, что послужило причиной встречи. Мужчина, теперь уже отставной капитан первого ранга, много лет страдал от позвоночной грыжи. Ему грозила операция. Сам не понимая, что делает и зачем, этот человек позвонил своему однокласснику. Одноклассник зачем-то позвонил мне и сказал: «Твой бывший сосед объявился. Хочешь поговорить?» Я уже понимал, что это неспроста, и, конечно, захотел перекинуться парой слов. В разговоре узнал о его проблеме. И вдруг вспомнил: мой знакомый, известный костоправ Виталий Гитт, успешно лечит это заболевание, естественно, безоперационным путем. Так мой бывший сосед, став прототипом всего лишь эпизодического героя книги, неожиданно получил шанс быстро и безболезненно избавиться от старого недуга.

Об аналогичном явлении влияния литературного персонажа на своего прототипа рассказывала и известный автор детективных повестей Юлия Шилова.

Обратив внимание на этот эффект, я стал осознанно его использовать — исправлять судьбы своих клиентов на страницах произведений, написанных в жанре беллетристики. Посредством сенсорной диагностики несложно выявить у человека те главные ошибки, кото-

рые он совершил. Кто-то, узнав о них, с радостью готов ошибки исправить, а кто-то беспомощно разводит руками: что, мол, теперь сделаешь? И приходится садиться и делать — то есть переписывать его жизнь заново, но уже в исправленном виде.

Константин приехал ко мне из Киева. Молодой человек окончил юридический институт, его оставляли в аспирантуре. Но жизнь мужчины повернулась так, что ему очень понадобились деньги. Первое предложение заработка пришло из сетевого маркетинга. Создавать структуры в Киеве было бессмысленно — столица Украины перенасыщена предложениями от сетевиков. На периферии, наоборот, безработица — там рады любой возможности хоть как-то пополнить бюджет. Но у Константина не получалось создать работоспособную структуру ни в одном из периферийных городов. Пока он возглавлял структуру сам, люди работали, стоило уехать — созданная сеть рассыпалась как картонный домик. Создавалось впечатление, что в регионах не находилось людей, на которых мужчина мог бы оставить бизнес. «Почему мне так не везет на партнеров? — задавал вопрос Константин. — Ведь многие киевские сетевики создают структуры в других городах и люди там работают самостоятельно».

Когда я продиагностировал фотографию посетителя, стало ясно, что причина неудач кроется в нем самом, вернее, в том воспитании, которое он получил в детстве: оно шло вразрез с поведенческим модулем, который присущ людям, рожденным на инкарнационной ступени УМНОЖИТЕЛЬ, а именно на этой ступени пребывал мой клиент. Сетевой бизнес держится в основном на женщинах, и именно среди них Константин пытался найти сильных лидеров в регионах. **Женщины же не получали от него то, на что изначально рассчитывали, разочаровывались и прекращали работать.**

Есть такое понятие — ВЛОЖЕННОСТЬ: при первом взгляде на человека мы прочитываем, какая функция по отношению к нам в него вложена, и мысленно отводим ему соответствующее место в собственной жизни (если, конечно, хотим). А дальше, если он оправдал наши ожидания, мы боремся за то, чтобы он находился рядом, если же нет, мы его отталкиваем и даже мстим за невольный обман.

Так вот, представительницы прекрасной половины человечества в мужчине, находящемся на ступени УМНОЖИТЕЛЬ, с первого взгляда видят любовника. Женщины в надежде на развитие именно любовных отношений сначала охотно соглашались на предложение Константина создать сеть и начинали работу по ее созданию, но затем, убедившись, что мужчина не проявляет к ним знаков внимания, разочаровывались и прекращали работать. Все это я пересказал своему посетителю.

«Да как же я могу соблазнять своих деловых партнеров, если у них есть мужья, если я просто не собираюсь на них жениться? Только по производственной необходимости?! — недоуменно воскликнул Константин, а затем добавил: — Вот и мою мать соблазнил один командировочный, и тоже по “производственной необходимости” — чтобы в гостинице не жить, в квартире-то удобнее. Родился я. Рос без отца. Так зачем мне самому в подобном участвовать?» Затем он перешел на более доверительный тон: «Мать воспитала меня так, чтобы я в первую очередь заботился о женщине, отвечал перед ней за свои поступки». «Но женщинам от вас другое требуется!» — невольно воскликнул я. Собеседник тяжело вздохнул: «Признаюсь: несмотря на то что я отношусь к девушкам по-человечески, **отношения с ними у меня не складываются**. Девушки или отвергают мои ухаживания, или в лучшем случае видят во мне подружку. Так было и в институте, и в школе».

Я понял: неправильная программа поведения заложена в моего клиента едва ли не с молоком матери. Иного воспитания, иного себя он просто не представляет — осуществить самокоррекцию невозможно. И тогда я вспомнил о влиянии литературного образа на своего прототипа и предложил молодому человеку стать героем очередного сочинения в жанре беллетристики. Он согласился, подробно рассказал свою биографию, биографию своей семьи. На основании этих рассказов я создал алгоритм его образа. С реальным Константином в созданном образе не совпадало одно: отношение к женщине. Литературный герой, в отличие от реального, стремился к страстным, но непродолжительным отношениям с прекрасным полом. Он жил лишь одним мгновением, сиюминутным желанием и не задумывался о последствиях. А дальше я пустил этого героя по фабуле книги. Он охотно целовал то одну, то другую из понравившихся девочек еще в детском садике, и те влюблялись в него без памяти. В школе он первым узнал, что такое секс, — у него родилась дочь, когда он учился в восьмом классе. Институт он окончил благодаря «особому отношению» к себе преподавательниц. И так далее.

Уже во время написания произведения Константин позвонил и сказал, что начал на глазах меняться: в женщинах стал видеть предмет кратковременных удовольствий, и этот «предмет» повернулся к нему лицом. А главное, заработали созданные им структуры в периферийных городах. По словам Константина, он теперь «строит глазки» своим региональным лидерам, а те в свою очередь лезут из кожи вон, расширяя структуры и продавая продукт, чтобы угодить своему киевскому спонсору и почаще его видеть рядом. Бизнес у Константина налачился, необходимые деньги пришли.

Таким образом, две жизни — реальная и созданная на бумаге — слились в одну, что помогло Константину успешно преодолеть проблему.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ III

Для чего я привел в последней главе довольно необычные примеры из своей литературной практики? Дело в том, что наших соотечественников ввело в заблуждение утверждение о том, что *каждый человек сам хозяин своей судьбы*: хочет — сделает шаг вправо и пойдет вправо, хочет — шагнет влево и пойдет туда же. Вот люди и делают эти шаги по принципу «с какой ноги встану» и удивляются, что не могут долго, а главное, успешно идти в случайно выбранном направлении, сколько бы сил ни прикладывали.

Дело в том, что люди путают два понятия: СУДЬБА и ЖИЗНЬ.

С тем, что человек — хозяин собственной ЖИЗНИ, я согласен: действительно, куда захотел, туда и сделал шаг. Другое дело, что результат этого шага может быть неутешительный.

СОВОКУПНОСТЬ ПОСТУПКОВ И ЕСТЬ ЖИЗНЬ.

СУДЬБА — это идеальное движение человека по ЖИЗНИ, основанное на правильном использовании всех составляющих его личности — ЛБК, инкарнационной ступени, приоритетного занятия, контактной программы и т. п. Так вот, ПЛОХОЙ СУДЬБЫ НЕ БЫВАЕТ! ПЛОХОЙ ЕЕ ДЕЛАЕТ НЕПРАВИЛЬНАЯ ЖИЗНЬ.

ПРАВИЛЬНАЯ ЖИЗНЬ — ЭТО ОТНЮДЬ НЕ ПОЛЕ, куда вздумаешь, туда и иди: хочешь — вправо,

хочешь — влево. ПРАВИЛЬНАЯ ЖИЗНЬ — это ТОННЕЛЬ, по которому ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД МОЖНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ только В СТРОГО ОПРЕДЕЛЕННОМ НАПРАВЛЕНИИ, НАПРАВЛЕНИИ, ЗАДАННОМ ТЕБЕ ЕДВА ЛИ НЕ ПРИ РОЖДЕНИИ, — ШАГ ВПРАВО ИЛИ ШАГ ВЛЕВО РАВНОСИЛЬНЫ ЗДЕСЬ ШАГУ НАЗАД.

Современные знания о человеке позволяют не только вычленить его идеальный путь по жизни — путь успеха и процветания, но и воссоздать этот путь в виде безупречной модели, которая могла бы оказывать корректирующее действие на мысли и поступки человека так, чтобы каждый его шаг вел к успеху и исполнению желаний.

Уже само знание того, из чего складывается успешная СУДЬБА, как твоя собственная, так и окружающих тебя людей, позволяет смело смотреть в будущее и уверенно идти туда, умело поддерживая друг друга.

Надеюсь, что эта книга поможет читателю делать только правильные шаги и избегать ошибок.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I ДЕНЬГИ И ЛЮДИ: ТАЙНАЯ СВЯЗЬ

ВСТУПЛЕНИЕ	5
Глава 1. ПОЧЕМУ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ, НАДО ТРАТИТЬ?	9
Глава 2. КАК ПЛАНИРОВАТЬ ДОХОДЫ	19
Глава 3. О ПОЛЬЗЕ МЫСЛЕПЕРЕМЕЩЕНИЯ	32
Глава 4. ВОЗРАСТНЫЕ МОТИВИРОВКИ	49
Глава 5. ВЫБОР ПРОФЕССИИ	68
Глава 6. ЗНАКОВЫЕ СОБЫТИЯ, ИЛИ ПОДСКАЗКИ СВЫШЕ	85
Глава 7. КАК РАЗВИВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС	98
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ I	110

Часть II ИСКУССТВО ЭКСПЛУАТАЦИИ

ВСТУПЛЕНИЕ	113
Глава 1. НА ЧЕМ ОСНОВАН ЛИЧНЫЙ УСПЕХ	122
Глава 2. НА КОГО РАВНЯТЬСЯ ПОДЧИНЕННЫМ	138
Глава 3. ИСКУССТВО МОТИВИРОВКИ, РАЗДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ	144
Глава 4. ХАРИЗМА И ЕЕ ВОЗМОЖНОСТИ	164
Глава 5. СПОНСИРОВАНИЕ... ЭНЕРГИЕЙ	182
Глава 6. ПСИХОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ	194
Глава 7. НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ С ПОДЧИНЕННЫМИ	211
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ II	220

Часть III О ТВОРЧЕСТВЕ И МЕЦЕНАТСТВЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	225
Глава 1. ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ — ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ ВЫЖИТЬ	227
Глава 2. ТВОРЧЕСКОЕ ОДИНОЧЕСТВО	250
Глава 3. КАК НАУЧИТЬ ГОВОРИТЬ	260
Глава 4. ПРУЖИНЫ МЕЦЕНАТСТВА	273
Глава 5. ДВЕ ЖИЗНИ — ОДНА СУДЬБА	290
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ III	300

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

ЕСЛИ ВАС ЗАИНТЕРЕСОВАЛА ЭТА КНИГА
И ВЫ ХОТИТЕ ЛИЧНО ВСТРЕТИТЬСЯ С ЕЕ АВТОРОМ,

СЕРГЕЕМ НИКОЛАЕВИЧЕМ ПОПОВЫМ,

ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО ТЕЛЕФОНАМ:

(495) 150-50-65, 150-25-56.

ИНФОРМАЦИЯ О СЕМИНАРАХ, УСЛУГАХ,
КНИГАХ НА САЙТЕ:

www.love-money.ru

Издательская группа «ГРАНД-ФАИР»

приглашает к сотрудничеству авторов
и книготорговые организации

Телефон / факс:
(495) 721 - 38 - 56

Почтовый адрес:
109428, Москва, ул. Зарайская, д. 47, корп. 2
e-mail: **office@grand-fair.ru**
Интернет: **http://www.grand-fair.ru**

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

Попов Сергей Николаевич
ДУМАЙ И БОГАТЕЙ ПО-РУССКИ – 3

Дизайн обложки Е. Ярошенко

Подписано в печать 20.08.2006.
Формат 84×108 ¹/₃₂. Бумага книжно-журнальная.
Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 15,96. Тираж 7000 экз.
Заказ

«Издательство ФАИР»
109428, Москва, ул. Зарайская, д. 47, корп. 2

Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93