

Думай и богатей по-новому. ЭРА ВОДОЛЕЯ.



Попов С.Н.

<http://love-money.ru>

ОГЛАВЛЕНИЕ

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

Часть I

УСПЕХ И ЭРА ВОДОЛЕЯ

Глава 1. СТОЛКНОВЕНИЕ ДВУХ ЭР	10
Глава 2. ВЫБОР ПУТИ	21
Глава 3. БИЗНЕС В ЭРУ ВОДОЛЕЯ	24
Глава 4. ВХОЖДЕНИЕ НА РЫНОК	33
Глава 5. КАК ЗАКРЕПИТЬСЯ В КОЛЛЕКТИВЕ.....	38
Глава 6. ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ ПРОДУКТА.....	46
Глава 7. ПОЧЕМУ «Я» БОЛЬШЕ, ЧЕМ «МЫ».....	50
Глава 8. ГДЕ ХРАНИТЬ ДЕНЬГИ И В ЧЕМ	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ПЕРВОЙ ЧАСТИ.....	61

Часть II

АДАПТАЦИЯ К ЭРЕ ВОДОЛЕЯ

Глава 1. КАК РАСЧИСТИТЬ ДОРОГУ К УСПЕХУ	65
Глава 2. КРИТЕРИЙ ОТБОРА ПРАВИЛЬНОГО ШАГА	70
Глава 3. ПРАВДЫ ВСЕГДА... ДВЕ	80
Глава 4. ЧТО НАМ ЗАМЕНИТ СОВЕСТЬ...?	89
Глава 5. НАДО ЛИ ЛЮБИТЬ СВОЙ БИЗНЕС?	100
ЗАКЛЮЧЕНИЕ КО ВТОРОЙ ЧАСТИ.....	107

Часть III

СЕМЬЯ И ЭРА ВОДОЛЕЯ

Глава 1. МНОГОВАРИАНТНОСТЬ ЗАМЫШЛЯЕМОГО БРАКА.....	114
Глава 2. ОТНОШЕНИЕ К ПАРТНЕРУ	122
Глава 3. САМОРЕАЛИЗАЦИЯ В БРАКЕ	130
Глава 4. ОТНОШЕНИЯ С ДЕТЬМИ. ПРИМЕРЫ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ.....	135
Глава 5. КОНФЛИКТЫ В СЕМЬЕ... С УЧАСТИЕМ УМЕРШИХ РОДСТВЕННИКОВ.....	142
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ТРЕТЬЕЙ ЧАСТИ.....	152

Часть IV

ДУХОВНЫЙ ПУТЬ ЭРЫ ВОДОЛЕЯ

Глава 1. ПУСТЬ БУДЕТ ПО-МОЕМУ, А НЕ ПО-ВАШЕМУ!.....	157
Глава 2. КОНТАКТНАЯ ИДЕЯ	169
Глава 3. ЭКСПАНСИЯ СЕБЯ	182
Глава 4. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ	188
Глава 5. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ	196
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧЕТВЕРТОЙ ЧАСТИ.....	206
ЭПИЛОГ.....	207

Вступление

Странная ситуация у нас в стране!

Те, кто еще несколько лет назад занимался малым бизнесом или строил карьеру, сегодня копается в огороде или ищет финансовую пирамиду, чтобы отнести в неё последние сбережения.

Когда задаешь вопрос таким людям: «Почему?», в ответ слышишь: «Перестало получаться зарабатывать деньги. Картофель растить надежней: поливай, пропалывай, и он точно вырастит. А вот коммерческое начинание может ничего не дать – сколько ни трудись. И с работы тебя могут выгнать в любой момент. Не поймешь за что. Вот остается копать в грядках или испытать удачу в пирамиде».

Удивительно, почему мы никак не можем стать в своей стране счастливыми и обеспеченными?

Казалось бы, все точки над *i* должны быть поставлены по окончании прошлого века. Мы перешли к рыночной экономике, вспомнили, что наши не такие уж далекие предки жили в условиях рынка и добивались в них того, что ищем мы: счастья и достатка. Мы оглянулись вокруг - увидели: окружающий нас мир тоже живет в условиях рыночной экономики. И в этом мире существует много счастливых и богатых людей.

Мы поняли, как они достигли этого, прочитав много книг, из своей собственной истории и литературы, пришедшей с Запада, типа «как стать счастливым и богатым».

Казалось бы, дело за малым: применить знания на практике и создать себе достойную жизнь.

Применили.

Несколько лет всё шло успешно: россияне богатели, а затем опять всё пошло через пень колоду. Один кризис, затем второй, и желание, что-либо делать угасло.

Нет, желание угасло не потому, что возникли трудности. Россияне трудностей не боятся! **Желание угасло потому, что опыт, душевный настрой и последовательность действий, которые были усвоены, как алгоритм успеха, перестали приносить не то, что успех, а какой-либо результат.**

Честный и трудолюбивый предприниматель едва сводил концы с концами. Тот, кто строил карьеру в компаниях, государственных или в частных, был исполнительным,

преданным делу, оставался не у дел. Люди, пытавшиеся сложить семью, исповедуя ценности, на которых строились семьи, из которых они вышли сами, остались одинокими.

Наблюдая за другими людьми, теми, которые добились успеха в это же время: разбогатели, построили карьеру, создали семью, бросалось в глаза, что это не те люди, которые по общепринятым меркам достойны денег, чинов, счастья.

Становилось ясно, что в последние годы изменился алгоритм достижения успеха.

Алгоритм стал другим, не таким, каким он делал богатыми и успешными наших предков, не таким, каким еще вчера его описывала литература, пришедшая с благополучного Запада.

Казалось бы, надо докопаться до того, почему поменялся прежний алгоритм? Узнать, каков он, новый алгоритм достижения успеха в бизнесе, в построении карьеры, в создании семьи? И начать всё заново.

Увы, большинство из нас пошли по другому пути.

Активные люди бросились спасать ту Россию, которую, как им казалось, мы в настоящий момент теряем.

Что греха таить, я тоже сначала соблазнился идеей сохранения привычных ценностей. В голове стали созреть проекты на тему "Как обустроить Россию".

Например, министерству культуры ввести налог на бездарность для "творческой интеллигенции" – певцов, актеров – людей, которых Боженька не одарил талантом, а они назойливо маячат у нас перед глазами. Маячат благодаря тому, что переспали с кем надо, потому что сменили сексуальную ориентацию, а чаще, потому что наглые и некультурные они лезут туда, куда интеллигентный человек с их данными лезть постеснялся бы.

Пусть лезут! Но пусть платят налог за то, что мы вынуждены смотреть на них!!!

Тому же министерству Культуры можно посоветовать ввести налог на пошлость конкретно для юмористов. Сегодня его будут платить практически все, кто работает в этом жанре.

С патриотическим воспитанием молодежи тоже надо что-то делать! Молодежь стремится подражать звёздам эстрады и кино, тем, кого показывает центральное

телевидение, например, в передаче “Звёзды на льду”.
Подростки вырастают, как эти звезды.

Сталкиваясь со многими из звезд лично, заверяю: они не обладают набором человеческих качеств, которые надо прививать молодежи.

Но как дать почувствовать молодым людям, что подражать надо совсем не звездам?

Есть идея!

А если после вышеназванной передачи ставить в сетку теле вещания другой суперпроект - “Звёзды на Лубянке”?

В нем молодёжь увидит, кем на самом деле являются их кумиры. Легко представить, как раскрученный певец станет вдохновенно писать донос на свою партнёршу по танцам на льду. В этой же передаче учитель, шахтёр, полярник уверен: поведут себя иначе. Тогда молодёжь поймёт сама, кому подражать.

Много еще приходило в голову всяческих мыслей на тему «Как обустроить Россию». Приходило в голову ни мне одному...

Но в какой-то момент лично я почувствовал, что занимаюсь ерундой!

Почему ерундой?

Да потому что с «изъянами современной жизни» сделать ничего нельзя.

Интуиция так подсказывала.

Я решил перестать «возвращать Россию, которую мы потеряли» и начать действовать конструктивно: искать новый алгоритм успеха и пытаться объяснить причину возникновения этого алгоритма.

Я решил разобраться во всём происходящем, как психолог.

Я задал себе вопрос: **кого мне напоминает человек, заведомо успешный сегодня?**

На своих консультациях успешных людей я видел предостаточно. Мог вычленил психотип. Вычленил. И однозначно ответил: сегодняшней успешный человек напоминает мне одного моего приятеля. И не просто напоминает – это точь в точь он.

Тогда я попытался вспомнить, а кто этот мой друг по знаку Зодиака?

И вспомнил: он – Водолей.

И лишь тогда пришло осознание, что в начале 21-го века **наша планета Земля перешла границу астрологических эр – из эры Рыб мы шагнули в эру Водолея.**

Теперь подробнее о том, как мы это сделали.

Уран вошёл в Водолей в 1996 году – начался переходный период из эры Рыб в эру Водолея. Солнце вошло в Водолей 21 декабря 2012 года – переходный период закончился, и наступила эра Водолея.

Смена астрологических эр связана с вращением земной оси. В настоящий момент земная ось направлена на Полярную звезду. Через 13 тысяч лет она будет направлена на звезду Вега, которая расположена на небосводе диаметрально противоположно Полярной звезде. Ещё через 13 тысяч лет земная ось опять будет направлена на Полярную звезду. Таким образом, полный цикл поворота земной оси на 360 градусов составляет 26 тысяч лет. За это время планета Земля проходит через 12 зодиакальных знаков.

О каких астрологических эрах, прожитых человечеством, мы имеем хотя бы скромные сведения?

Вот они.

Эра Льва это 11-9 век до нашей эры – конец каменного века, человек пока ещё бродячий охотник, он ведёт борьбу с леопардами, львами, медведями за пещеры – то есть за жильё.

Эра Рака 9-7 в. д.н.э. Человек начинает создавать надёжные жилища и обретает оседлость. Резко возрастает численность человеческой популяции. В обществе господствует матриархат.

Эра Близнецов 7-4 в. д.н.э. ознаменована развитием коммуникаций, изобретением колеса, началом мифотворчества. Создаются первые хранилища мудрости – библиотеки на глиняных табличках.

Эра Тельца 4-2 в. д.н.э. В это время имело место появление монументальных сооружений – пирамид. Человечество проявляло повышенный интерес к тайнам смерти. Много внимания уделялось мумификации.

Эра Овна 2-0 в. д.н.э. ознаменована всевозможными победоносными войнами.

Эра Рыб 0 – 2000 г. н.э. О ней мы поговорим подробно, но несколько позже.

И вот 21 декабря 2012 года наступила **эра Водолея**, которая продлится 2160 лет.

Что нам от неё ждать, а главное как жить в эту совершенно новую астрологическую эру?

Характеристики нового времени, которыми я начал настоящую книгу, не дают повода расслабиться читателям и вздохнуть с облегчением: «Наконец-то всё будет хорошо! Наконец-то всё пойдет, как по маслу!» Первые когорты успешных людей не вяжутся с нашими представлениями о том, что удача, богатство, общественное положение даруются человеку за его высокие моральные качества, чистоту помыслов, служение людям и т. д. Совсем другие черты объединяют этих первопроходцев. Не придется ли и нам во имя успеха стать такими же, как они? Ох, не хотелось бы!

Но у просвещенных читателей может возникнуть вопрос: “Почему я описываю столь жестокие перспективы, ждущие нас в эру Водолея?” Ведь если, например, заглянуть в интернет, то в многочисленных прогнозах астрологов грядущая эра предстаёт как время торжества светлых идей, добра и достижения всеобщего блага. Выходит кто-то обманывает людей: или астрологи или я.

Нет, никто людей не обманывает.

Дело в том, что **эра Водолея подразделяется на 12 эпох.**

Каждая эпоха длится 180 лет. (2160 лет – протяженность эры водолея делится на 12 зодиакальных знаков - получается продолжительность одной эпохи 180 лет). Так вот **я пишу про самую беспокойную эпоху – эпоху Водолея**, которая уже началась 22 декабря 2012 года, и будет продолжаться до 2192 года. **Это как бы Водолей в Водолее.**

Управителями Водолея являются планеты Уран и Сатурн.

Благодаря сверхмощному влиянию Урана в ближайшие 180 лет будет идти активное преобразование общества, безжалостное уничтожение устаревших догм.

Сатурн же заставит нас сверх меры спешить при создании новых общественных структур.

Такое активное перекраивание жизни заставляет большинство людей задумываться о том, чтобы попросту выжить.

Поэтому эпоха Водолея в эру Водолея – это эпоха выживания.

И именно в неё, эпоху выживания, всем нам, а также нашим детям, внукам и правнукам предстоит жить.

Правда, как бы тяжело нам ни было, конца света в ближайшие 180 лет не предвидится.

Его следует ждать в эпоху Скорпиона (3900 – 4080 гг.), что достаточно близко к той дате, которую рассчитал Нострадамус – 3797 г. Именно тогда будет исчерпан запас земных ресурсов, наступит экологический кризис.

Самая же благодатная эпоха внутри эры Водолея, это эпоха Тельца. Она начинается в 2819 году и длится до 3000 года. Вот в неё-то и будет тот рай на земле, который предвещают многочисленный астрологи. Почитать про это, конечно, приятно,...но не более.

Так что никто никому не врёт. Астрологи в интернет и я пишем про разные астрологические эпохи. Астрологи пишут про ту эпоху, про которую Вам приятно читать. Я пишу про эпоху, в которой Вам придется жить.

Но вернемся к смене астрологических эр и нашему восприятию этого явления.

Я, бесспорно, знал об этом астрологическом событии – наступлении эры Водолея, но не мог предположить, что новое расположение звезд как-то скажется на моей жизни, а уж тем более на окружающей жизни вообще. И, лишь, когда непонимание того, что происходит в современном мире, раздражение от обрушившейся на голову новизны и её неприятие достигло предела, и появилось желание вернуть все на круги своя. А вместе с этим возникло ощущение, что вернуться к ценностям прошлого невозможно. Тогда в памяти всплыло, что вообще-то недавно имела место смена астрологических эр.

Последнее означало: **нравится мне это или нет, но с некоторых пор Космос будет поддерживать совершенно других людей - людей с другим психологическим укладом, с другими моральными качествами, другим стилем мышления и с другими нормами поведения, как некогда тот же Космос поддерживал меня – того, кто получил воспитание в эру Рыб, кто сформировался в ней, как личность, кто чего-то достиг в эту эру.**

Можно сказать больше.

Как это ни грустно, но **теперь будут осуществляться лишь те проекты, которые станут отвечать стилю новой эпохи.** Бизнес будет успешным лишь при соблюдении

абсолютно новых норм. Движение человека по карьерной лестнице тоже потребует от него весьма специфических качеств. Брак будет счастливым лишь в такой форме, в какой он приемлем в новых астрологических условиях. Отношения людей друг с другом тоже подвергнутся кардинальным изменениям, причем, в непривычную для нас сторону.

А что будет с теми, кто не примет условий игры новой эры?

Это легко представить.

Такой человек попросту уступит свое место под Солнцем тем, кто эти условия примет. Поэтому сетовать, что в нынешней жизни многое не соответствует тем идеалам, которые мы сформировали в своем мозгу в предшествующую астрологическую эпоху - это бессмысленно расшатывать свои нервы. Призывать вернуться к прежним ценностям - это напрасно сотрясать воздух. Изучать и возвращать Россию, «которую мы потеряли» - это впустую тратить драгоценное время.

Это очень опасно!

Ведь, пока мы смотрим, образно говоря, «назад», «вперед» уйдут совершенно другие люди, и места в завтрашнем они нам не оставят.

Что делать?

Героиня одного моего рассказа, написанного ещё в ранней юности, будучи недовольная тем, какую жизнь уготовили ей звёзды, расположенные на небе, неистово швыряла в них помидорами. Я думаю, что ни вам, дорогие читатели, ни мне не стоит уподобляться этому комическому персонажу.

Часть I

УСПЕХ И ЭРА ВОДОЛЕЯ

Вместо приведенного выше пустого времяпрепровождения, типа «возвращения утерянных ценностей», надо основательно разобраться в том, что требует от каждого из нас наступившая эра – эра Водолея, какие ценности выдвигает уже она?

А затем следует примерить к новым требованиям самого себя.

Примерив, надо в первую очередь отметить, где и в чем ты уже соответствуешь этим требованиям и какие свои проблемы ты способен решить благодаря этим соответствиям.

Одновременно надо отметить, что в тебе не вписывается в контекст новой эпохи, разобраться, почему так произошло, и оценить свои возможности на предмет исправления себя. (Эпоху, увы, исправить нельзя.)

Если возможности исправить себя существуют, надо, не теряя времени, приступить к делу.

Если вы чувствуете недостаток сил на пути изменения себя, времени тоже терять нельзя – надо обращаться к специалисту.

Повторяю: новая эра стремительно выбрасывает на обочину жизни тех, кто не подходит ей по своим параметрам. Человек, считавшийся успешным еще 5 лет назад, сегодня может в считанные дни превратиться в безнадёжного неудачника, если не услышит новый астрологический ритм и не заставит себя звучать в унисон с ним. Увы, судьбы многих моих клиентов тому подтверждение.

Теперь следует обрисовать ценности новой эры.

Но для облегчения понимания нахлынувших перемен я применю метод контраста: черное, как известно, отчетливей смотрится на белом фоне. Поэтому специфику новой эры – Эры Водолея, легче рассмотреть на фоне особенностей эры предыдущей – эры Рыб.

Глава 1

СТОЛКНОВЕНИЕ ДВУХ ЭР

Чтобы понять Эру Рыб достаточно прибегнуть к тому же приему, который я описывал: взять своего знакомого, родившегося под этим зодиакальным знаком – человека, у которого имела место успешная и счастливая жизнь в прошлом – 20-м веке.

Каким он был, этот человек?

В первую очередь **он умел мечтать**. Погружаясь в сладкие грезы, он строил далеко идущие планы. Намечавшись вдоволь, он приступал к реализации намеченного.

Саму **реализацию он проводил на редкость последовательно и с несгибаемым упорством**. Все, что ему мешало на этом пути, он устранял раз и навсегда. (Знаку Рыбы покровительствует стихия Смерти, наверное, поэтому эру Рыб неизменно сопровождали истребительные войны.)

И, тем не менее, **такой человек всегда мечтал о справедливости для всех** – был сторонником какого-либо религиозного учения, либо пытался создавать собственное представление о том, как надо жить для того, чтобы «и волки были сыты, и овцы были целы». (Отсюда в эру Рыб появилось столь много всевозможных глобальных учений, начиная с Христианства и Ислама, кончая Марксизмом – Ленинизмом.)

Еще одна особенность человека, рожденного под знаком Рыб – **стремление тщательно разбираться в природе явлений и вещей**. *«Во всем мне хочется дойти до самой сути...»* - писал поэт Борис Пастернак. Про нашего героя, рожденного под знаком Рыбы, точнее не скажешь.

Зодиакальный знак Рыбы находится не только под покровительством стихии Смерти, но и под покровительством эгрегора Любви.

Поэтому рожденный под этим знаком человек выбирает вид деятельности, который его кормит, руководствуясь следующим принципом: **«Лучшая работа – это высокооплачиваемое хобби»**. Но даже если хобби будет оплачиваться плохо или не оплачиваться совсем, человек, рожденный под знаком Рыб, предпочтет заниматься им, а не

высокооплачиваемым, но не любимым делом. Он свято верит, что ему воздастся за верность занятию, в которое он влюблен, воздастся, если не в этой жизни, так - в грядущей. (По этой причине религиозные учения, возникшие в эру Рыб, изобилуют радужными перспективами, ждущими человека по окончании его земного Пути.)

В личной жизни Рыбы влюбчивы и тоже основательны. С каждым избранником они стремятся построить союз непременно на всю жизнь. Временные союзы рассматриваются неохотно или не рассматриваются вовсе.

Те из Рыб, кто посильней духом, приступают к строительству «вечных отношений», схватив своего партнера за горло мертвой хваткой. Те, кто духом послабей, ждут, что их схватит за горло и удержит «до гробовой доски» тот, к кому испытывают чувство любви уже они. Словом, у Рыб планы на жизнь вдвоем всегда глобальны.

Таков он, человек, рожденный под зодиакальным знаком Рыбы.

А теперь заострите свое внимание на том, что даже если вы и не принадлежите к этому знаку, но достаточно долго жили в 20-м веке, либо же серьезно интересовались его бытом и нравами, то непременно обладаете теми психологическими особенностями и поведенческими навыками, которые присущи Рыбам. Это неизбежно. Такими вас сделало общество, вышедшее из эры Рыб, такими вас сформировала культура этой эры.

Но вся беда в том, что эра Рыб закончилась, а психологические особенности и поведенческие навыки остались. Новая эра – эра Водолея, как песчинка сметает тех, кто мыслями и душой задержался в предыдущей эпохе.

Давайте разберемся, почему так происходит.

Общий принцип эры Водолея: поступок вместо сомнения

«Быть или не быть?» - центральный монолог, пожалуй, самой популярной пьесы эры Рыб – «Гамлет». Именно сомнения ее главного героя в том, следует ли совершать необходимые поступки или, наоборот, поступков совершать не следует, делают эту историю столь близкой тем, кому довелось жить в прошлую астрологическую эру.

Согласимся: если бы события не подтолкнули датского принца к тем шагам, которые заставили его «быть», он, скорее всего, предпочел бы «не быть». При этом принц остался бы весьма доволен собой – ведь он не пролил чужой крови, не причинил никому зла, не навязал своего представления о справедливости тем, у кого на этот счет другое мнение и т.п. Выбор «не быть» утвердил бы принца в лице, наиболее популярном для его времени, – образе философа и гуманиста, лояльного как к чужому мнению, так и к другому образу жизни. А главное, он утвердил бы его в образе вполне приличного человека.

Именно таким людям чаще других ставили монументы в эру Рыб. Чего стоит один лишь Александр Исаевич Солженицын с его призывом **«не участвовать во лжи»**, то есть, **«не быть»**, потому что тот, кто в период строительства коммунизма не участвовал в том, что автор «Архипелага» называет **«ложью»**, ничего в жизни не добивался, то есть оставался никем...разве что приличным человеком.

Почему для тех, кто жил в эру Рыб, было так важно остаться «приличными людьми»?

Думаете потому, что последнее относится к категории вечных ценностей? – Отнюдь нет. Ответ дает всё та же астрология.

В зодиакальном цикле напротив знака Рыбы стоит знак Дева. Личность Девы базируется на самолюбовании. Из астропсихологии известно, что **тот, кто родился под знаком Рыбы, в экстремальной ситуации переходит в знак Дева и уже, будучи в нем, находит решение своих проблем.**

Поэтому в эру Рыб люди, оставшиеся без кола – без двора, без успешно прожитой жизни, то есть оказавшиеся в экстремальной ситуации, автоматически переходили в знак Дева и, как следствие, начинали любоваться собой. А поскольку любоваться особенно было нечем – ничего не достигнуто, ничего не нажито, то приходилось любоваться тем, что они остались «приличными людьми».

Так что вечных ценностей не бывает. У каждой ценности своё астрологическое происхождение, а значит и свой астрологический срок.

А что же эра Водолея, как она заставляет нас отвечать на гамлетовский вопрос «Быть или не быть»?

На память приходит мой друг, рожденный под зодиакальным знаком Водолей – символом наступившей эры.

Приходит, ну, например, в контексте отношений с представительницами противоположного пола.

В годы юности я сам и большинство моих товарищей стремилось угадать, кто из юных прелестниц предначертан нам судьбой, с кем из них мы счастливо проживем всю жизнь и умрем в один день? И если вдруг одна из них давала повод считать ее таковой, мы старательно закрывали глаза на прочих представительниц прекрасной половины человечества и стремились выстроить свои отношения лишь с ней одной. Этому нас научила культура, созданная в эру Рыб.

И один лишь наш приятель, рожденный под знаком Водолей, придерживался другой линии поведения. Его девизом было: «Все хорошенькие, и все хотят!» Ни с кем из девиц никаких отношений он не выстраивал, а сразу предлагал интим. Он делал такое предложение едва ли не всем присутствующим девушкам, причем практически одновременно. И что удивительно: большинство особ женского пола, мечтательных и целомудренных, охотно шли на интим.

Мой друг никогда не задумывался над тем, станет ли юная особа, откликнувшаяся на это предложение, спутницей его жизни. Об этом впоследствии задумывалась сама девица после того, как распахивала свои объятия. И если она решала, что да, она хочет стать такой спутницей, то уже самостоятельно стремилась складывать отношения со своим соблазнителем. Последний же не сильно обращал внимание на то, кто решила жить с ним долго и счастливо и умереть в один день, а стремился добиться расположения других представительниц прекрасной половины человечества, причем на глазах у той, что возжелала его всерьез и надолго.

Ему, как вы понимаете, не требовалось, чтобы это расположение было продолжительным, к тому же он не стремился произвести благоприятное впечатление на даму в минуты близости, он просто стремился «отметиться», то есть, «быть» - быть в жизни каждой из окружавших его женщин.

Именно таким он нравился представительницам прекрасной половины человечества.

Мы не понимали почему. Ведь те же женщины твердили, что любят полную противоположность, то есть, постоянных, заботящихся о них мужчин. Ответ на этот вопрос я получил позже.

Мой друг был Водолей. А такое поведение Водолею к лицу. При таком поведении обстоятельства всегда складываются в его пользу. При таком отношении к людям исполняются его желания.

Зачем я рассказывал об амурных похождениях моего друга?

Я сделал это, чтобы читатель понял, что именно каждому из нас к лицу в наступившую Эру Водолея.

А к лицу поступок вместо сомнения.

В Эру Водолея важно не создавать что-либо всерьез и надолго, а засветиться с тем, что у тебя есть в настоящий момент, а главное, делать это как можно чаще.

Поэтому на смену процессу «создания» продукта приходит процесс «продвижения» продукта.

Тот, кто в первую очередь задумывается над тем, как продвинуть на рынок имеющуюся у него продукцию (или ту, которую ему по силам создать в настоящий момент), всегда переиграет того, кто теряет время на совершенствование своего товара, терзается сомнениями, а понравится ли его детище покупателю, опасается негативного отзыва и т. п.

Подтверждением моих слов может служить экономическая политика Китая, самой преуспевающей страны современного мира. Низко квалифицированная рабочая сила, к тому же живущая на гроши, способна копировать любой востребованный товар, производя, таким образом, дешевый товар плохого качества. Этот товар продвигается едва ли не в каждую семью на планете за счет своей низкой стоимости. Цивилизованные страны стесняются продавать такую дрянь – они, как датский принц, предпочитают «не быть», а китайцы не стесняются, и поэтому им удается «быть».

А теперь посмотрим, что происходит дальше. Китайская куртка рвется, часы останавливаются, мы клянем, на чем свет стоит, производителя из Поднебесной и... снова покупаем китайскую вещь. Китайцы приучили нас к тому, что такая вещь у нас должна «быть»! И она у нас есть – ни одна, так другая.

Не напоминают ли вам отношения жителей Земли с китайским продуктом любовные отношения с женщинами моего друга Водолея? Китайский продукт, образно говоря, «имеет» нас всех, имеет одновременно.

Причем, имеет, не доставляя радости, не принося удовлетворения, но обязательно имеет.

Но можно оставить в покое Китай и обратить свой взор на отечественную эстраду. Здесь мы тоже узнаем подчёрк моего приятеля Водолея.

С экранов телевизоров, из радиоприемников, непосредственно со сцены нас «имеют» те, кого вовсе не интересует, доставляют ли они нам радость или эстетическое удовольствие. Их интересует одно: ворвались ли они в нашу жизнь? И если да, ворвались, то следующая их цель ворваться в нее еще и еще раз. А там, как говорится, свыкнется – слюбится.

Эта тактика оправдана – она соответствует тому, как расположились звезды в эру Водолея.

Тот, кто настойчиво продвигает лишь бы какой продукт, переигрывает того, кто скупулёзно создает продукт достойный.

Так что моим фантазиям об «обустройстве России» с введением налога на бездарность или налога на пошлость для деятелей культуры не суждено будет воплотиться в жизнь еще как минимум две тысячи лет!

О том, что эстрада, кинематограф, театр бывают не бездарные и не пошлые, мы скоро забудем.

И так во всем.

Правда, ужасно?

Но ужасно лишь до того момента, пока ты, читатель, видишь себя, говоря на языке «Камасутры», «в нижней позиции», то есть, когда «имеют» тебя, имеют наглые грубые и бездарные хозяева жизни. А если переместить себя в «позицию «сверху»», то ничего ужасного нет, наоборот, процесс достижения цели и исполнения желаний упрощается донельзя.

Для того, чтобы в эру Водолея что-то получить в этой жизни, надо всего-навсего «быть» - то есть, не вдаваясь в громоздкие умопостроения, отбросив сомнения – надо просто совершать поступки, которые способны продвигать твой талант или бездарность, созданный тобой продукт или откровенное фуфло, а то и вовсе твою плоть или то, что от неё осталось, туда, где она войдет в чужую жизнь и станет ее частью.

Куда как проще, чем в Эру Рыб, где человеку мешала проклятая совесть!

Нет худа без добра, не правда ли?

Такие метаморфозы Вселенной вполне логичны: **после эры Замысла – эры Рыб должна наступить эра Воплощения – эра Водолея.**

Поэтому воплощайте всё, что ни попадя, и вы преуспеете!

Шучу. Конечно, всё, что ни попадя, воплощать не надо. Надо, как и в эру Рыб, производить строгий отбор своих замыслов и поступков. Но давайте разберёмся, что должно служить критерием отбора в новую астрологическую эпоху?

В прежнюю эпоху критерием отбора служило удовлетворение человека своим поступком или предложенным к продаже продуктом.

Критерием служило отсутствие стыда за содеянное.

Это, как помнит читатель, было продиктовано тем, что в астрологическом цикле напротив знака Рыбы стоит знак Девы, побуждающий человека к любованию собой.

Напротив знака Водолей стоит знак Льва – знак, побуждающий людей к приобретению власти и денег. Отсюда вывод: в конечном счёте, будут поддерживаться те наши стремления, те проекты, целью которых служит достижения либо денег, либо власти.

“Кем поддерживаться?” – спросите вы.

Отвечу: Теми силами, которые мы привыкли считать “высшими”, а на самом деле энергетикой звёзд.

Так что критериями отбора поступков, планируемых вами к совершению, служит исследования их на предмет конечной цели.

Если конечной целью поступка является обретение вами власти или получение денег, то смело беритесь за дело, и скорей всего вас ждёт удача.

Если ваш грядущий поступок преследует другую цель, то задумайтесь, как следует, стоит ли совершать его. Вероятность фиаско очень велика.

Приведу пример из своей собственной практики.

К проекту “Жизнь с чистого листа”, размещенному у меня на сайте, требовалась живая иллюстрация, то есть пример того, как из фрагментов переписанных жизней моих клиентов или участников одноимённого семинара создаётся полноценное литературное произведение. Таким произведением стал детектив “Виселица для жирафа”. Мне захотелось опубликовать его. Нет, не ради получения

большого гонорара – я понимал, что я новичок в этом жанре и огромный тираж невозможен. Мне хотелось просто сделать приятное тем людям, фрагменты чьих жизней были задействованы в произведении – подарить им эту книгу в знак благодарности.

Для того чтобы определиться с издательством, я пошёл в книжный магазин, подошел к полке с российскими детективами и переписал координаты всех издательств, которые издавали книги в этом жанре. Затем стал звонить и предлагать свой текст.

Велико же было моё удивление, когда на другом конце провода, даже недослушав, заявляли: “Нет, мы книг в этом жанре больше не выпускаем”. В результате из полутора десятков издательств осталось два. Они печатали остросюжетную литературу. Правда, про первое издательство шла дурная молва: они “кидали” тех авторов, которые издавались у них впервые, то есть не выплачивали им даже крошечные гонорары. Интуитивно я обратился во второе издательство. Там рассмотрели рукопись и выдали ответ: “издать не можем”. На вопрос, почему объяснили: “Вы позиционируете рукопись как мужской детектив. Но для мужского детектива у Вас слишком мало крови, мало жестокости. Это скорее детектив женский. Но в женском детективе главным героем должна быть женщина, а у Вас герой – мужчина. Так что извините”. Я спросил: “А может быть, моя рукопись тянет на иронический детектив, где герой мужчина, а крови не так уж много, ну, словом на нечто среднее?” “Среднего у нас не бывает”. – ответили на другом конце провода и положили трубку.

У меня остался один единственный вариант: отдать рукопись в то издательство, где меня наверняка “кинут”, то есть не заплатят ничего. “Ну и пусть “кинут”! – решил я – в конце концов, куплю на свои деньги 100 – 150 экземпляров изданной книги и подарю тем, кто участвовал в моём проекте “Жизнь с чистого листа”. Пусть людям будет приятно: про них есть книга, её читают”. С этими благородными мыслями я отправил рукопись в издательство по электронной почте. Ни ответа, ни привета.

И вдруг улыбка судьбы: я знакомлюсь с влиятельным человеком, да к тому же являющимся другом директора того издательства, куда я отправил рукопись. “Проблем не будет! – заверяет меня знакомец из коридоров власти. – Дело взято

под личный контроль директора издательства. Твою рукопись, отправленную на электронный адрес издательства, конечно, потеряли, поэтому отправь рукопись вновь, но в этот раз на личный адрес директора. Для того чтобы ты сам мог контролировать судьбу рукописи, вот тебе телефон личного секретаря моего друга – директора”. Я звоню секретарю, она подтверждает, что получила рукопись и уже отправила её на рецензию. “Не волнуйтесь, - заверяет меня женщина – с таким покровителем, как у Вас, решение будет принято положительное. Позвоните через месяц». “Что-то будет не так”. – подсказывает чутьё. Звоню через месяц. Женский голос на другом конце провода уже другой. “Предыдущий секретарь уволилась. – сообщает голос – А лично я про вашу рукопись слышу в первый раз”.

Звонок влиятельному знакомцу. Его ответный звонок: “Да, секретарь уволилась. Новая секретарь рукопись найти не может. Кому её отправила на рецензию секретарь предыдущая, она не знает. Отсылай рукопись снова”. Я отсылаю рукопись, звоню новому секретарю и узнаю, что она получена и что с ней уже работают. Просят перезвонить через месяц и не беспокоиться. Конечно, книга будет опубликована. Добавляют: « У вас же такие покровители!»

Звоню через месяц. Женский голос в трубке опять новый. “Про вашу рукопись ничего не знаю. Я здесь работаю первый день. А того, предыдущего секретаря, нет – она уволилась. Но дайте мне освоиться на новом месте и вашу рукопись я найду. Позвоните через две недели”. Я позвонил. “Нет, рукопись не нашла. Словно сквозь землю провалилась! Вышлите её снова и позвоните через месяц”. Я выслал. А когда через месяц я услышал на другом конце опять новый женский голос, то ни слова не говоря, положил трубку. Понял: уж коли мой проект не преследует цель заработать деньги, то он не будет иметь воплощения в эру Водолея.

А что делать в том случае, если вы уже начали какое-то дело, поставив во главу угла отнюдь не извлечение прибыли или достижения власти, встретили сопротивление обстоятельств, но не хотите бросать начатое?

Тогда надо так пересмотреть свой проект, чтобы сделать главной его целью достижения власти или обретение денег. Поверьте: обстоятельства, которые долго мешали вам, рассеются, как дым.

Приведу пример.

Супружеская пара Евгений и Настя создали центр развития личности ребёнка. Разработали программу, наняли преподавателей, запустили рекламу. Центр существовал год и приносил одни убытки. Сенсорная диагностика показала; проект обречён. Но супруги не хотели сдаваться. Тогда я поинтересовался, какова конечная цель создания проекта? Ответом было: качественное обучение детей за приемлемую плату. Создатели проекта объяснили, что у них двое своих детей, которых они не раз отдавали в центры дошкольного воспитания. Но в тех центрах, где ребёнку действительно давали полезные навыки, цена занятий была для родителей неподъёмной. В центрах с приемлемой оплатой детей не учили ничему.

“Вот у нас и появилась мысль совместить высокое качество обучения детей и его небольшую стоимость” – объяснили Евгений и Настя. “Цель проекта – любование собой – отметил я – пережиток эры Рыб. Естественно, что обстоятельства сейчас такой проект тормозят». Но мне захотелось узнать подробнее, как именно, так называемые, “Высшие силы” препятствуют благородному порыву супругов.

“Для рентабельной работы нашему центру необходимо большое количество клиентов. Но у нас такое маленькое помещение, что не способно вместить желающих, плюс оно находится в удалённом районе города. На аренду другого помещения, просторного, расположенного ближе к центру у нас нет средств. Найти каким-то чудом дешевле помещение, но с вышеназванными качествами у нас не получилось, сколько не пробовали. Вот и задыхаемся от безденежья” – пояснил ситуацию Евгений. “А вы поставьте во главу угла извлечение прибыли из своего проекта, и вам обязательно повезёт”. – посоветовал я.

Я видел, как исказились гримасой неприятия лица супругов: “Стремиться зарабатывать на детях! А как же совесть?”

Пришлось прояснить ситуацию: “Наличие у человека совести это не его достоинство, а адаптация организма под существовавшую астрологическую обстановку. Сегодня астрологическая обстановка изменилась: сейчас вы должны быть нацелены на деньги или на власть, а вы по инерции апеллируете к совести. Поэтому вам не везёт”.

Я видел, что супруги умом меня понимали, а вот сердцем принять не могли. И вдруг пришла спасительная мысль. "А вы разделите полномочия. – предложил я. – Пусть, например, Евгений посветит себя тому, чтобы бессовестно зарабатывать на детях деньги, а Настя так безукоризненно организует работу центра, чтобы мук совести, напротив, не существовало". "Тогда и волки будут сыты, и овцы будут целы! – радостно подхватили создатели проекта. – А значит нашему центру быть!"

Не прошло и двух недель, как обстоятельства повернулись лицом к супругам-предпринимателям: им предложили просторное помещение в центре города за минимальную плату. Детский центр стал приносить доход. Проект состоялся.

Одним словом, **деньги в наступившую Эру определяют всё – даже отношения с Высшими Силами.**

Если от прочитанного у вас покорило душу, не спешите вступать со мной в заочный спор, приводя в качестве аргументов строки из Антона Чехова или цитаты из воскресной проповеди патриарха. Найдите в себе смелость осмотреться по сторонам. Осмотреться трезво. И тогда вы увидите, что среди тех, кто «выбился в люди» в последние годы, находятся те, кто ставил своей целью либо достижение власти, либо обретение денег.

Да, они не лучшие представители нашего народа, если использовать для их оценки прежние критерии – высокий профессионализм, интеллигентность, честность – безголосые певцы, писатели, не способные связать двух слов, красномордые губернаторы с остекленевшими от водки глазами, вороватые чиновники, эпатажные геи и тому подобное.

Да, эти люди достигли успеха, потому что в отличие от остальных не несли на себе культурного груза – просто не задумывались: а имеют ли они право «быть»? Но нельзя отрицать факта, что те, кто первыми сделали ставку на деньги и власть, молниеносно вытеснили с вершины социальной лестницы всех тех, кто этого не сделал. А самое главное то, что так будет продолжаться и дальше.

Конечно, от констатации этого факта большинству читателей не станет легче. Наоборот, станет больно. Очень больно. **Но именно так – через боль – у человека**

открываются глаза, позволяя ему видеть время, в которое ему выпало жить.

Поэтому продолжим.

Глава 2

ВЫБОР ПУТИ

Теперь я расскажу уже про женатую жизнь моего друга Водолея.

Как вы, наверное, уже догадались, спутницей его жизни стала та, кто упорнее всего стремилась выстроить с ним отношения, и, в конце концов, мой приятель смирился с присутствием в своём повседневном быту именно этой женщины. Счел, что она и есть его судьба.

Но брак вещь беспокойная - у супругов возникают взаимные упреки, недовольство партнером, ссоры. Как поступает в таких случаях большинство людей, которые уже сделали свой судьбоносный выбор? Они пытаются лучше понять свою вторую половину, во-первых, для того, чтобы совершить с ней акт примирения, а во-вторых, чтобы размолвка не повторилась вновь.

Ничего подобного мой друг не делал. Поссорившись с женой, он немедленно собирал чемодан и перебирался жить к другой женщине, объясняя нам, его приятелям, что, наверное, именно эта, другая женщина, скорее всего, и предначертана ему судьбой на всю жизнь.

А как поступала жена, не принадлежащая зодиакальному знаку Водолей? Жена начинала когда медленную осаду - пытаясь доказать, что она и только она самая подходящая спутница его жизни, а когда коротким наскоком возвращала мужчину домой. То есть, опять же выстраивала свои отношения с мужем сама, не дожидаясь его встречных действий. Нам же приятель опять объяснял свое возвращение в лоно семьи тем, что, наверное, его законная супруга и есть та женщина, которая написана ему на роду. Ссоры случались нередко, поэтому эта «другая женщина», к которой уходил мой друг, сначала была одной и той же, потом менялась на новую, затем мужчина мог вернуться к прежней, затем снова ее поменять.

Все мы, его друзья, делали назидания нашему приятелю, исходя естественно из собственного опыта: «Разберись, кто из женщин, твоя единственная и строй отношения с ней». На что мужчина отвечал: «Зачем мне над этим ломать голову? Женщины сами разберутся».

И женщины разбирались, причем всегда так, как было наиболее удобно моему другу.

Зачем я привел уже этот рассказ?

Я привел его для того, чтобы образно показать, как правильно осуществлять судьбоносный выбор в эру Водолея. И не обязательно речь идет о выборе спутника жизни, который должен находиться рядом. Например, выбор собственного жизненного пути, профессии, перспективного бизнеса должны осуществляться точно по такой же схеме.

Путь, профессия, бизнес выбирается тот, к которому тебя упорнее всего подталкивают обстоятельства.

Если на таком пути встречаются серьезные препятствия, которые не получается преодолеть с наскока, не следует упорствовать, надо посмотреть, не существует ли в настоящий момент другого Пути, ступить на который вас подталкивает судьба?

Скорее всего, такой Путь обязательно есть. Поэтому на него надо постараться ступить и сделать уже его своей главной жизненной дорогой, а значит, и уверенно шествовать по ней.

Шествовать следует до тех пор, пока на первом Пути не создадутся такие условия для вашего существования, что вам покажется выгодным на него вернуться. Возвращайтесь и шествуйте уже по нему и опять с уверенностью, что это и есть главная дорога вашей жизни. Такое шествие продолжается до первого серьезного затруднения движению.

Что делать в этом случае, вы уже знаете.

Вы зададите вопрос: «А разве можно жить, не понимая, куда я в итоге иду, кем хочу стать, что хочу сделать?» Я отвечу: «Можно. Во первых, потому что, поступая так, вы опередите тех, кто тратил драгоценное время на подобные размышления. А во вторых, все, что вам надо, вы поймете, когда через несколько десятков лет оглянетесь назад. Причем, поймете правильно».

Ведь именно так и произошло с моим приятелем, который спустя тридцать лет после вступления в брак, оглянувшись назад, понял, какая из многочисленных женщин была главной в его жизни, какие были второстепенными, а какие и вовсе ничего не значащими эпизодами. А что касается опыта общения с противоположным полом, то ему среди нас вообще не было равных!

Главное в эру Водолея – это идти.

Стоять, думать, гадать на кофейной гуще – это атрибуты вчерашнего дня – эры Рыб. Не тратьте на это свое время и силы!

Понимать, куда мы шли, будем потом, когда оглянемся на пройденный путь.

Главное, чтобы было на что оглядываться.

И так, эра Рыб завершилась, а порожденный ею стереотип мышления продолжает жить в наших умах. И не только жить, но и приносить массу неприятностей людям деятельным и энергичным, особенно тем, кто привык жить с оглядкой на общественное мнение, на так называемые «вековые традиции».

Люди, израсходовавшие себя на то, чтобы соответствовать устаревшим нормам, сегодня остались не у дел.

Чтобы не разделить их участь, советую подвергнуть детальному анализу самого себя на предмет обнаружения в стиле своего мышления отпечатка, оставленного предыдущей эрой.

Задумайтесь: не являются ли ваши сегодняшние неудачи, недостижимость поставленных целей, следствием того, что вы мыслите и поступаете так, как это было общепринято в эру Рыб?

И если на поставленный перед собой вопрос вы ответите «да», тогда на следующих страницах мы вместе найдем ответ, как следует мыслить и поступать в новую эру для того, чтобы приходил успех, чтобы желания исполнялись.

Глава 3

БИЗНЕС В ЭРУ ВОДОЛЕЯ

В первую очередь надо помнить, что Водолей – это знак измены. Поэтому всякое проявление верности своему делу (профессии), начальнику, коллективу, проекту, столь характерное для эры Рыб, в новую эру приводит к возникновению сначала трудностей, а затем и катастрофы.

По этой причине в наступившую эпоху обязательно должен быть «запасной аэродром», с которым и состоится адюльтер с профессией, фирмой, видом бизнеса, с деловым партнером.

Например, если вы избрали профессию финансиста, то хорошо, чтобы у вас в запасе была еще как минимум одна профессия, например, риэлтора. Потому что, когда вы старательно строите карьеру, например, в банке, то у вас неизбежно будут возникать трудности, которые порою будут казаться трудно преодолимыми.

Секрет успешного продвижения по карьере, связанной с финансами, заключается в следующем. Столкнувшись с препятствием, не надо, что называется «упираться рогом», скрупулезно анализировать ситуацию, работать за гранью своих возможностей и т. п. Надо послать по матушке избранную профессию (в мыслях, а то и на деле!) и начать строить свое успешное будущее на поприще торговли недвижимостью. А дальше вы обратите внимание на то, что клубок проблем, имевшихся в банке, распутается как бы сам собой. Тогда можно вернуться на прежний путь и без особых усилий продолжить победоносное шествие.

Вот пример всё про того же моего друга.

Приезжаю я как-то к нему на работу. Работал друг в очень солидной организации, которая занималась монтажом металлических ангаров. Был он в этой организации вторым лицом. Монтаж ангаров – занятие прибыльное, но и в нём нет-нет, а случаются неурядицы. Так вот приезжаю я к другу на работу, а перед ним на столе газета “Московский комсомолец” с рекламой девушек по вызову, а в руке телефонная трубка. Мой друг доверительно расспрашивает кого-то (видимо сутенёра), сколько стоит вызов девушки, сколько от этой

суммы принято оставлять самой путане, во что обходится её доставка клиенту, охрана и т.п.

Я интересуюсь: "Непорядки в семье? Ты решил воспользоваться услугами жриц любви?" Друг отвечает: "Нет, в семье как раз полный порядок. А вот на работе бардак – сорвалось несколько заказов. Надо завязывать с этим монтажом ангаров". "А что ты тогда будешь делать?" – недоумеваю я. "Как что? – удивляется друг – Ты, ведь, слышал разговор. Я открою публичный дом. Сейчас всё обсчитаю и вперед! Друг производит какие-то расчёты на калькуляторе и удовлетворённо восклицает: "Дело прибыльное!" "Ты хорошо подумал?" – интересуюсь я, видя, что мой приятель взялся за новый проект совершенно серьёзно. "А что тут думать? – недоумевает он и продолжает словами из анекдота – трясти надо!"

В этот момент раздаётся телефонный звонок. Друг слушает голос на другом конце провода и удовлетворённо произносит: "Ну, вот это совсем другое дело. " Вешает трубку и обращается ко мне: "Всё-таки подписали с нами договора на монтаж ангаров. Открытие публичного дома откладывается,... но не на долго. Сейчас мы заказы выполним, и вернусь к этой идее".

В следующий раз, когда возникла проблема с монтажом ангаров, я застал его за заказом мебели из Белоруссии. Потом были дельфины для какого-то цирка.

В итоге мой друг монтирует ангараы по сей день и вполне успешно. Публичный дом он так и не открыл, обзавестись дельфинами так и не смог помочь, а вот несколько поставок белорусской мебели в московские магазины он всё-таки сделал.

Если вы осуществляете какой-либо проект, который должен принести вам деньги, то для успеха его реализации надо обязательно иметь в запасе еще один проект (а лучше два), который по вашим подсчетам принесет не меньше денег, чем первый. Потому что у осуществляемых проектов есть такое обыкновение – пробуксовывать или стопориться.

Как только наступит именно этот момент, вы должны быть готовы переключиться на запасной проект, уйти в него с головой до той самой поры, пока первый проект снова не придет в состояние динамичного развития. Тогда можно вернуться к изначально избранному делу.

Точно так же следует поступать с человеком, который позвал вас за собой в проект.

С ним тоже рано или поздно наступят размолвки! Не стоит ждать, когда придет их пора. Надо заранее обзавестись еще одним (как минимум) деловым предложением от другого лица, чтобы, как только наступит конфликтная ситуация с существующим шефом (партнером), вы могли бы вместо мучительного выяснения отношений и уступок с вашей стороны предпринять попытку «сделать дяде ручкой» без всякого ущерба для себя.

Уверяю вас: конфликтная ситуация разрешится самым наилучшим для вас образом.

Возвращайтесь к деловым отношениям с первым компаньоном, и долгое время ваше совместное сосуществование на работе будет безоблачным.

А когда придет пора новой размолвки, вы уже знаете, что надо делать.

В качестве иллюстрации приведу случай, имевший место уже со мной.

Однажды я обратил внимание на то, что в одном из издательств, с которыми я сотрудничал, стали сильно ущемлять мои финансовые интересы. Накануне сдачи очередной рукописи я в телефонном разговоре с директором издательства напомнил о том, что когда мы только начинали сотрудничать, то условия нашего договора были другими. Расчёт со мной за последнюю книгу явно производился с отступлением от оговоренных правил выплат. Директор издательства не возражал: "Да, Сергей. У нас тут произошли некоторые изменения. Приезжай, привози новую рукопись, сядем, и я тебе всё объясню".

Я сел в машину. Поскольку дорога до издательства была неблизкой, да ещё московские пробки, то я успел во всех красках представить картину предстоящего разговора с директором.

Обаятельный словоохотливый мужчина, наверняка, убедительно объяснит мне, почему с недавних пор он выплачивает мне меньший процент от тех денег, которые его издательство получает от продажи написанных мной книг. Я могу, конечно, привести ему свои аргументы, что трачу сил и времени на создание книг сегодня ни чуть, ни меньше, чем это

было год или два назад, и продаются они не хуже, поэтому не понимаю, почему мои заработки должны быть ущемлены. Но я знал, что в ответ директор лишь разведёт руками и философски заметит, что, мол, всё течёт, всё меняется и предложит мне издавать новую рукопись на новых финансовых условиях, которые меня явно не устраивали.

Я представил грядущий разговор так отчётливо, что у меня тут же возник вопрос: "А зачем я вообще еду в это издательство?" Я вспомнил, что на прошедшей книжной ярмарке другие издатели предлагали мне сотрудничать с ними на куда более выгодных условиях. Я остановил машину и стал искать в дипломате телефон людей, сделавших мне это предложение. Не нашёл и вспомнил, что визитная карточка одного из переговорщиков находится у меня дома.

Не смотря на то, что у меня была назначена встреча с моим старым деловым партнёром, который, конечно же, ждал меня, я немедленно развернул машину и поехал домой, чтобы тут же, связавшись по телефону с новым издательским домом, предложить им лежащую в моём дипломате рукопись новой книги.

Я каким-то седьмым чувством ощущал, что поступить надо именно так. Своему прежнему партнёру я решил даже не звонить. Не знал, что ему сказать, да и вообще не видел смысла разговаривать. **Эра Водолея толкает людей к действию, а не к словоблудию.** Да и наплевать мне, что подумает обо мне этот человек, если работать на его условиях я всё равно не буду. К тому же я как-то сразу забыл о нём – был мысленно погружен в предстоящее сотрудничество с новой фирмой, телефон которой лежал у меня дома, и я мчался домой.

До дома я не доехал. Раздался звонок на мобильный того самого директора издательства, который, сидя у себя в кабинете, ждал мою рукопись. Первой же его фразой было: "Сергей, я готов восстановить наши прежние финансовые договорённости. Договор на твою новую книгу будем заключать исходя из них".

Я тут же вспомнил поговорку, что старый друг дороже новых двух и решил отдать рукопись прежнему издателю. Больше никаких финансовых трений у меня с этим человеком не было, пока он издавал психологическую литературу. Как только он объявил о прекращении этой деятельности, я тут же

установил контакт с теми людьми, которым в описанный мной день так и не успел позвонить.

Точно так же надо поступать и с созданным вами коллективом. Например, вы – сетевой лидер, и у вас есть созданная вами структура, или вы – хозяин магазина и подобрали штат продавцов, соответствующих вашим требованиям. То есть на лицо ситуация: вы позвали людей за собой, они откликнулись, покинули насиженные места и пошли за вами.

Так вот никогда не держитесь за этих людей (хотя бы в своих мыслях), не считайте себя обязанным им.

Пока эти люди делают порученное им дело, создавайте другую группу сподвижников, которую вы будете готовы поднять на свершения, как только с первой созданной вами группой возникнет «трудовой конфликт».

Тогда все свои силы, деньги, планы готовьтесь адресовать этой новой запасной группе, и не успеете вы объявить о своем решении, как первый коллектив самостоятельно устранил все разногласия, возникшие между вами и ним.

Возвращайтесь и продолжайте созидательный труд.

Резервному же коллективу придумайте подходящую отговорку: мол, ваше время еще не пришло, но у вас все впереди!

В памяти всплывает такой случай.

Людмила работала в банке на очень высокой должности. Но однажды она почувствовала, что кресло под ней закачалось: между женщиной и управляющим банком, что называется, “пробежала черная кошка”. Людмила стала спешно подыскивать новое место работы. Обзвонила знакомых, работавших, как и она, в банковских кругах и неожиданно получила предложение возглавить московский филиал одного из сибирских банков. Правда, филиала, как такового, ещё не было: его предстояло создать. Это и должна была сделать Людмила. Работа предстояла нелёгкая, но выбора у женщины не было.

Людмила дорабатывала свой срок на прежнем месте, ждала, когда выйдет приказ об её увольнении и одновременно собирала команду для предстоящей работы в филиале.

Хорошие специалисты, как известно, на дороге не валяются: они имеют работу, причём, хорошо оплачиваемую. Женщине пришлось сдёрнуть с насиженных рабочих мест юриста, начальника службы безопасности, бухгалтера, чтобы переманить их в создаваемый филиал, посулив лучшие условия.

Когда команда была создана, произошло следующее. Директор банка, в котором Людмила дорабатывала последние дни, неожиданно попал в автомобильную катастрофу. Сразу же стало ясно, что полученные травмы не позволят мужчине впоследствии возглавлять банк. Таким образом, руководство финансовым учреждением перешло его сыну.

Молодой человек не имел того опыта работы, каким обладал его отец. Ему требовалась поддержка высококвалифицированного специалиста, причём из собственного банка, который бы хорошо знал это предприятие изнутри.

Таким специалистом была Людмила. Поэтому новый директор предложил ей остаться. Предложение показалось Людмиле заманчивым. Работу в настоящем банке она знала, как свои пять пальцев, легко справлялась с ней. Её зарплата на прежнем месте и на новом была практически одинаковой. Но на новом её ждал тяжёлый кропотливый труд. Немолодой возраст Людмилы уже не подталкивал её к трудовым подвигам. В общем, всё говорило за то, что предложение молодого директора надо принять.

Останавливало одно обстоятельство: ответственность перед людьми, которых Людмила позвала за собой, сорвав с насиженных мест. "Если бы такая ситуация имела место ну, лет пятнадцать назад, - рассуждала женщина - я бы ни минуты не колеблясь возглавила филиал, только потому что чувствовала зависимость от этих людей, боялась бы как буду выглядеть в их глазах если брошу на произвол, собранную мной команду. Что обо мне скажут люди? Да и стыд бы замучил. Но сегодня что-то внутри подсказывало: "Поступай так, чтобы было лучше тебе самой. Не стыдись этого и не бойся того, что о тебе подумают другие, в том числе и те, кого ты подвела. А главное, что во мне было чувство уверенности: если поступлю так, то всё будет хорошо у всех".

Людмила осталась в банке. Позвонила в Сибирь своему несостоявшемуся работодателю, а в ответ услышала: "Всё, что ни случается - к лучшему! У нас есть молодой

перспективный работник, он будет рад возглавить московский филиал. Вот только команды у него нет...” “Как, нет?! – радостно воскликнула Людмила – команду-то как раз я ему собрала”.

Одним словом, благодаря правильному решению Людмилы, ситуация “разрулилась” идеально.

Но есть и ещё один ход.

Мой друг – Водолей, уже многократно упомянутый на страницах этой книги, когда ситуация с женщинами у него заходила в тупик (например, две дамы никак не могли поделить его или, наоборот, объединялись против него в союз) поступал следующим образом. Он заявлял, что мирская жизнь со своими дразгами и суетой надоела ему, и он уходит жить в скит.

Он и в самом деле посылал “по матушке” всех своих дам, придерживался воздержания и на полном серьёзе готовил себя к жизни без женщин и полной бытовых лишений. “Знаешь, как легко жить, когда мирская суета осталась где-то позади!” – делился своими впечатлениями он. И было видно, что ему и впрямь хорошо.

Но не проходило и нескольких дней как на любовном фронте начинали обозначаться перемены. Женщины, которые доставляли дискомфорт моему другу, вдруг утихали сами собой и начинали вести себя таким образом, что с ними теперь можно было только жить да радоваться.

Увидев произошедшие перемены, мой друг заявлял, что уходить из суетного и некомфортного мира ему пока не стоит, поскольку суета и дискомфорт этого мира ушли сами. После чего он складывал вполне удобные для себя отношения с одной из женщин, а порой и с обеими сразу. “Жизнь повернулась ко мне лицом”. – комментировал он.

Эту историю я рассказал одному из своих посетителей, у которого никак не клеились дела в бизнесе.

Посетителя звали Андрей. Это был сорокалетний мужчина, бывший спортсмен. У него, как и положено, в эру Водолея, было несколько видов деятельности, и он с упорством достойным уважения одновременно занимался всеми.

Ко мне он обратился потому, что наступил момент, когда забуксовали все виды деятельности сразу. Мужчина не знал, что делать. Я, прибегнув к диагностике ситуации, для себя отметил, что биополе мужчины напряжённое и абсолютно не

имеет провалов. Это означало, что Андрей никогда не расслабляется, никогда не выходит из производственного процесса даже в мыслях.

“Вам, наверное, не приходило в голову в минуту отчаяния послать “по матушке” все ваши виды деятельности и представить, как вы будите жить не работая, например, бомжевать или станните альфонсом». “Никогда. – согласился посетитель и добавил – Я – бывший спортсмен. Нас учили в трудную минуту не расслабляться, а наоборот, собирать всю волю в кулак. Вот я и собираю. Да, только результата нет”.

“Концентрация, постоянная фокусировка на цели – путь к успеху, но только в прошедшую эру – эру Рыб. Эра Водолея диктует бизнесменам другие правила игры – стал прояснять ситуацию я. – Да, бесспорно, на цель надо двигаться. Но двигаться, помня, что смыслом достижения цели являются деньги. Двигаться надо до тех пор, пока не возникает серьёзная пробуксовка. Как только она возникла, следует изменить цель на другую, которая по вашему предположению тоже в случае её достижения принесёт вам деньги.

Движения на эту новую цель следует осуществлять до тех пор, пока либо будет достигнут желаемый результат, либо ни расчистится дорога к предыдущей цели, либо не обозначится ещё один, третий, путь к деньгам.

А вот если не произойдёт ни одно из вышеперечисленных событий, надо выйти из игры, то есть попросту послать “по матушке” своё желание иметь деньги, заработанные честным трудом, и обозначить для себя альтернативную модель жизни. То есть перестать напрягаться – начать жить в расслабленном состоянии, на всё наплевав.

Иными словами: **если у вас не получилось легко и просто сложить позитивные отношения с деньгами, отвернитесь от последних. Убедите себя, что сможете прекрасно обходиться без них. Тем самым вы заставите деньги уже самостоятельно складывать отношения с вами.**

Не пройдет и нескольких дней как в одном из ваших видов бизнеса обозначатся позитивные сдвиги, да такие, что вы легко добьетесь успеха и преумножения капитала”.

“ Но это очень трудно самому вдруг взять и повернуться спиной к желанной цели”. – оценил услышанное Андрей. “Не столько трудно, сколько не привычно”. – поправил его я – Ведь мы поворачиваемся спиной к женщинам, чтобы заставить

последних бегать за нами. Наслаждаемся жизнью без них, отдыхаем от них и охотно принимаем их в свою жизнь обратно, когда они виновато звонят нам в дверь".

Андрей понял свою ошибку и научился "выходить из игры" как только во всех видах его деятельности образовывался затор. Он научился расслабляться. В его бизнесе сразу обозначились позитивные сдвиги.

Итог: **верность, привязанность, ответственность в эру Водолея – это путь к катастрофе.**

Многовариантность и независимость – путь к достижению цели.

Попытки сложить отношение с деньгами надо предпринимать до тех пор, пока они приносят успех.

Когда положительного результата не наблюдается, надо отвернуться от денег и заставить уже их складывать отношение с вами.

Глава 4

ВХОЖДЕНИЕ НА РЫНОК

Если вы задумали создать собственный бизнес и начать успешную деятельность, то в первую очередь обратите свое внимание на то, чтобы предлагаемые вами товары или услуги пестрели разнообразием.

Нет смысла строить успешную коммерцию на каком-то одном, пусть даже очень востребованном, товаре или одной востребованной услуге.

Привязка коммерсанта к чему-то одному, зависимость от единственного источника поступления средств, приводит в эру Водолея к возникновению неожиданных препятствий в развивающемся деле, а то и вовсе к крушению последнего.

Поэтому, прежде чем открыть предприятие, необходимо проработать несколько прибыльных направлений, и по возможности развивать все.

Приведу такой пример.

Иван Гаврилович работал в фирме, торговавшей строительными материалами. Владелец фирмы был его друг. Два года всё шло гладко. Третий год пришёлся на кризис, и отношения двух друзей не выдержали этого испытания. Иван Гаврилович уволился и решил начать своё дело.

Область, в которой мужчина решил разворачивать уже собственный бизнес, была всё та же торговля строительными материалами. Он арендовал на рынке небольшой павильон, завёз продукцию и стал по возможности раскручивать свою торговую точку. Сначала раскрутка сводилась к подаче объявлений через Интернет.

Отдача от собственного бизнеса была мизерная. Иван Гаврилович объяснял это недостаточной эффективностью от рекламы, размещенной в интернет. Он решил увеличить рекламный поток и стал вкладывать деньги в рекламу в печатных изданиях. Заметных изменений не последовало. Тогда бизнесмен издал информационные листовки и оплатил их вбрасывание в почтовые ящики жильцов тех домов, что прилегают к рынку. И эта рекламная акция опять ничего не изменила.

Тогда Иван Гаврилович обратился за советом ко мне.

Я объяснил низкий доход от бизнеса не столько неэффективностью рекламной компании, сколько тем, что предприниматель делал ставку на единственный источник поступления денег – продажу строительных материалов и только. Я спросил собеседника, а какие ещё услуги он мог бы оказывать людям, естественно, не бесплатно?

Иван Гаврилович подумав сказал, что во первых, мог бы собрать из знакомых ему людей строительную бригаду и направлять её на объекты, получая свою прибыль с суммы договора. Во вторых, он мог бы проводить технический надзор за тем, как ведётся строительство объекта, осуществляемое уже посторонними бригадами, если заказчик не уверен в профессионализме или добросовестности тех, кому он поручил строительство.

Я предложил Ивану Гавриловичу, помимо торговли стройматериалами, рассмотреть, как источник дохода, два упомянутых им вида деятельности. А затем начать продвигать через рекламу одновременно все три вида.

Мужчина так и сделал. Суммарные вложения в рекламу он оставил на прежнем уровне, а вот суммарная прибыль заметно возросла. Причём в фавориты по отдаче поочерёдно выбивался то один вид бизнеса, то второй, то третий, то снова первый. Практически было невозможно угадать в какой момент, через какую деятельность пойдут деньги, но они обязательно шли.

Особенно важно использовать многопрофильность имеющегося бизнеса в те периоды, когда на одном из его направлений, которое в настоящий момент вы считаете главным, и которое дает максимум прибыли, возникли затруднения. Тогда есть смысл перенести свои усилия на одно из других направлений и развивать его в надежде сделать наиболее прибыльным. Как правило, это удается.

Рекламу своего предприятия не следует осуществлять, делая упор на каком-то одном направлении, пусть даже самом привлекательном для потребителя.

Такая рекламная компания может не принести требуемой отдачи.

Желательно использовать так называемый «принцип гребня».

Этот принцип состоит в том, что, рекламируя себя, фирма старается зацепить как можно больше всевозможных категорий граждан разнообразными предложениями своих товаров или услуг.

В конечном счете, скорее всего, именно «головная продукция» принесет основную прибыль. Но ее заметят лишь в обрамлении ряда других продуктов компании, а никак не одиночно стоящей на рекламном щите или в рекламном ролике.

В новую эру многие, рекламируя деятельность своей фирмы, совершают ошибку. Во главу угла рекламной компании они ставят, например, какой-то продвигаемый ими на рынок товар, который по их оценке обладает массой полезных качеств, и подробно освещают лишь его один, стараясь как можно глубже зацепить обывателя, заставить его понять, как выгодно приобрести именно эту вещь. Так же поступают и с рекламой услуг: рекламируют только «паровоз», то есть выбирают одну, самую на первый взгляд востребованную услугу и пытаются раскрутить только ее. Про другие оказываемые услуги упоминания в рекламе нет, дабы не рассеивать внимания потребителя. Рекламодатель рассчитывает, что «паровоз» вытащит затем за собой все «вагоны», - люди, откликнувшиеся на главное предложение, заметят затем и предложения второстепенные.

И в первом, и во втором случае эффект от рекламной акции, как правило, бывает ниже ожидаемого. Сегодня «паровоз» эффективно привлекает внимание людей, если он рекламируется вместе с «вагонами». То есть, **реклама дает высокую отдачу тогда, когда в ней используется принцип «гребня».**

В памяти всплывает такой пример.

Ольга Викторовна владела медовым массажем. Женщина жила в курортном городе на Кубани и в летние месяцы неплохо зарабатывала, оказывая эту услугу отдыхающим. Но курортный сезон на Кубани короткий, и до следующего лета Ольга Викторовна фактически жила на деньги, которые успела заработать за несколько тёплых месяцев.

Такая финансовая ситуация, конечно, не устраивала предпринимательницу. Её взор обратился на Москву: нельзя ли в ней организовать свою деятельность, хотя бы в холодное время года, а летом снова уехать работать на Кубань? Женщине повезло: она быстро нашла в столице подходящее

помещение за небольшую арендную плату и решила создать там медицинский центр.

Для того чтобы не платить аренду одной, Ольга Викторовна подтянула в свой центр астролога, психолога, специалиста по фэн-шуй и торговца книгами.

Но рекламировать своё детище она решила следующим образом: над входом в центр повесила большую яркую вывеску: "Медовый массаж".

Предпринимательница размышляла так: медовый массаж – это конёк! И именно он должен бросаться в глаза проходящим мимо людям. Более того: она была уверена в том, что осуществляет эту процедуру на очень высоком профессиональном уровне, а значит от первых её клиентов по "сарафанному радио" пойдёт слух, и другие люди потянутся именно за этой услугой. Оказавшись в медицинском центре, посетители уже заинтересуются кто предложением астролога, кто – психолога, кого-то увлечёт фэн-шуй, а кто-то приобретёт книгу. Иными словами, медовый массаж замышлялся как «паровоз», который вытаскивает за собой остальные «вагоны».

У такого подхода к рекламе, казалось бы, было ещё одно преимущество. Всего два слова, выполненные к тому же очень крупными буквами, конечно же, бросались в глаза и откладывались в сознании прохожих.

Если вынести на фасад все услуги, оказываемые центром, то, по мнению Ольги Викторовны, от мелких букв у людей бы просто рябило в глазах, в сознании бы ничего не откладывалось.

На деле же всё получилось иначе.

Прохожие останавливались перед крупной лаконичной вывеской, о чём-то задумывались и шли дальше. Внутрь помещения заходили не многие. Естественно, что при таком положении дел ощутимых прибылей не было не только у астролога, психолога и других компаньонов специалистки по медовому массажу, но и у неё самой.

Когда Ольга Викторовна обратилась ко мне с просьбой разобраться, в чём причина неудачи её московского проекта, я заострил её внимание на том, что в рекламной акции ставка делается на единственный вид услуги. В эру Водолея такой рекламный ход не приносит успеха.

Поскольку аргументы предпринимательницы в пользу выбранной ею формы продвижения услуг центра были на

первый взгляд правильные, я предложил женщине лишь на время разместить на фасаде здания подробный перечень работающих в нем специалистов, чтобы всем заинтересовавшимся становился ясным весь перечень предоставляемых здесь услуг, и посмотреть на результат. Результатом Ольга Викторовна осталась довольна: приток людей значительно увеличился.

Тогда она убрала крупную рекламу медового массажа и просто ввела его в общий перечень услуг, предоставляемых центром, который и поместила на фасаде здания. Поток людей продолжал нарастать, причём нарастал он и за счёт того, что именно теперь заработало "сарафанное радио", которое разнесло молву про массажистку-умелицу. Популярность последней, конечно, превосходила популярность её коллег, её доходы тоже были заметно больше. Но всё это имело место только тогда, когда одновременно рекламировались все специалисты центра.

Подведем итог.

Рекламу своего бизнеса не следует осуществлять, делая упор на каком-то одном товаре или услуге.

Надо использовать «принцип гребня».

Этот принцип состоит в том, чтобы одновременно рекламировать как можно больше всевозможных услуг или продуктов.

Глава 5

КАК ЗАКРЕПИТЬСЯ В КОЛЛЕКТИВЕ

Эра Водолея вносит свои коррективы не только в жизнь представителей предпринимательской братии, но и в жизнь тех людей, которые не являются хозяевами бизнеса, а являются служащими или наёмными работниками.

Например, устроившись на работу, люди по-разному пытаются закрепиться в новом коллективе. Кто-то делает ставку исключительно на свои профессиональные качества, считая, что если он хорошо справляется со своими обязанностями, то это гарантирует ему устойчивое положение на новом месте работы. Такие люди не стремятся угождать начальству, не стремятся налаживать отношения с другими сотрудниками, не стремятся быть душой компании на корпоративных мероприятиях и т. п.

Есть другой тип людей, они уделяют не так много сил исполнению профессиональных обязанностей, делая в большей степени ставку на то, чтобы у них сложились прекрасные отношения с новым коллективом. Они подстраиваются под вкусы руководства, они стараются быть не только полезными для окружающих их сотрудников своими связями, возможностями, информированностью, но и слыть приятными собеседниками, становиться друзьями. Они считают, что именно симпатии начальства и сослуживцев являются гарантией того, что они надолго задержатся на новом месте работы, а то и преуспеют в продвижении по служебной карьере.

Третий тип людей стремится проявить себя за рамками служебных отношений. Балагуры, весельчаки, они являются душой компании на всевозможных корпоративных мероприятиях. Без них не обходится ни одно застолье, ни одна загородная поездка, ни одно торжество. Эти люди считают, что та искрометность, тот эмоциональный градус, который они задают коллективу, в котором трудятся, правда, не во время работы, а после нее, послужит им надежной защитой от увольнения, а то и позволит худо-бедно сделать карьеру.

В эру Рыб каждый из вышеназванных методов закрепиться в коллективе и удержаться в нем имел свое право на существование, и, если он был угадан правильно вновь

зачисленным сотрудником, то приносил свои плоды. Причем, подчеркиваю: человек мог пользоваться лишь одной из приведенных линий поведения и достигать желаемого результата.

В новых астрологических условиях люди, привыкшие решать свои проблемы закрепления в коллективе каким-то одним из указанных методов, столкнулись с проблемой: придерживаться лишь одной линии поведения недостаточно для того, чтобы быть уверенным в своем завтрашнем дне на новом месте работы.

Только два, а лучше три способа, использованные одновременно, гарантируют стабильность пребывания в новом коллективе.

Приведу такой пример.

Галина Ивановна добросовестно делала своё дело, с начальством не заигрывала, с сослуживцами дружбы не водила, пошла по стопам своей родительницы. Её мать – бухгалтер, проработала 30 лет на одном предприятии, имела благодарности руководства и высокие заработки. Дочь тоже была высококвалифицированным специалистом в области бухгалтерии. Её заметили и пригласили из небольшого города Тихвин работать в Москву в весьма солидную фирму и с высоким окладом.

Женщина очень обрадовалась приглашению и, оказавшись на новом месте работы, поставила себе цель, во что бы то ни стало, закрепиться на нем. Галина Ивановна была опытным человеком и знала, что для того, чтобы удержаться на рабочем месте, люди используют самые разнообразные способы. Кто-то демонстрирует свою профессиональную пригодность, кто-то доказывает свою верность конкретно первому лицу на фирме, кто-то заручается симпатией коллектива и т.п. Поразмыслив, женщина решила остановиться на первом способе. “Меня пригласили в Москву в качестве грамотного специалиста, - размышляла она – значит, я должна оправдывать именно эти ожидания моего нового руководства. Это и будет гарантией того, что я проработаю на фирме долго”.

Галина Ивановна, засучив рукава, взялась за дело. Она безукоризненно составляла бухгалтерские отчёты, работала сверх нормы, искренне радела за интересы новой фирмы. Перед начальством не выслуживалась, с сослуживцами

дружбы не водила, корпоративных праздников избегала – вся сосредоточилась на работе. Её хвалили за самоотверженный труд, за прекрасно выполненную работу... и через полгода перевели в подмосковный филиал, естественно, с понижением оклада.

Это было для неё ударом. Женщина не понимала, почему с ней так поступили – ведь ей не было высказано ни одной претензии – только похвалы. Галина Ивановна не спала ночей, пыталась понять, какую она совершила ошибку и, как ей показалось, поняла. “Я заботилась о благополучии фирмы в целом – корила себя она – а надо было заботиться о благополучии своего шефа – владельца фирмы. Наверняка у него было желание положить что-то и в свой карман, минуя “белую схему”. А я – опытный специалист – не помогла ему сделать это – не оправдала его надежд. Ничего, на новом месте всё будет по-другому”.

Придя работать в подмосковный филиал, Галина Ивановна при знакомстве с руководителем сразу заявила, что готова выполнять все поручения, которые будут служить во благо не столько предприятию, сколько его руководству. Предложение было воспринято с пониманием и заказы на “левые” проводки посыпались на бухгалтера как из рога изобилия.

Галина Ивановна спала спокойно, будучи уверенной, что нашла тот единственный ход, который обеспечит огромный доход, поэтому к основной работе относилась спустя рукава, с сотрудниками опять же не дружила, в общих мероприятиях не участвовала. Но прошли всё те же полгода, и ей предложили перейти уже в калужский филиал, и опять с понижением в зарплате. По секрету секретарша руководителя фирмы объясняет ей причину перевода: уж слишком много удалось заработать “генеральному” стараниями способного бухгалтера – теперь следовало замести следы, а саму исполнительницу услатить подальше.

Теперь некогда уверенную в себе женщину стали одолевать сомнения: а удастся ли ей удержаться на рабочем месте хотя бы в Калуге? “Мои неудачи происходят от того, – размышляла она – что я не имею веса в трудовом коллективе. Я ни с кем не дружу, не участвую в корпоративных праздниках, а значит, за меня не кому заступиться.” Галина Ивановна уже составила план, как она по приезду в Калугу соберёт всех сотрудников у себя на съёмной квартире,

организует фуршет, и впредь будет делать всё, что бы быть для сослуживцев "своей в доску". Слава Богу, судьба распорядилась так, что накануне отъезда на новое место работы бухгалтер оказалась на приеме у меня.

Услышав о её зловключениях, я объяснил, что причина их вовсе не в том, что женщина выбрала неправильный способ закрепиться на новом месте работы, а в том, что этот способ был единственным, который она использовала для этой цели. "А как же моя мать? – недоумённо спросила Галина Ивановна – она, ведь, была только добросовестным бухгалтером, и этого оказалось достаточно, чтобы проработать тридцать лет на одном месте, да ещё с высокой зарплатой." "Ваша мать осуществляла свою трудовую деятельность в эру Рыб. – пояснил я – В эту эру к успеху приводила целенаправленность – последовательность в выполнении одного действия. Вы решаете свои производственные проблемы в эру Водолея. Сейчас, чтобы решить проблему, например, задержаться на фирме, надо использовать как можно больше способствующих этому средств. Тогда Вас ждёт удача".

"Значит, в Калуге моя единственная ставка на дружбу с коллективом тоже не сработает?" – поинтересовалась собеседница. "Если это будет единственный способ удержаться в коллективе, то нет, не сработает. – ответил я – А вот если вы используете сразу несколько способов, то скорей всего вы свою задачу решите".

Галина Ивановна вняла совету и, придя в новый коллектив, ответственно взялась за выполнение своих прямых обязанностей, параллельно намекнула шефу, что готова способствовать и увеличению его личных заработков. Женщина так же сблизилась с сослуживцами – была душой компании на корпоративных вечеринках и в поездках. В результате прочно обосновалась на новом рабочем месте. Когда же появилось предложение снова работать в Москве, Галина Ивановна взяла расчет в Калуге, устроилась на московскую фирму, и там опять применяла свой успешный калужский опыт – удерживаться на рабочем месте одновременно несколькими способами, а не каким-то одним, как она делала это прежде.

Теперь Галина Ивановна уже второй год работает в Москве. Стул под ней не качается.

В эру Водолея, попав в новый коллектив, сотруднику надо использовать все способы закрепиться в новой команде: когда возможно, демонстрировать свой профессионализм, если подвернулся случай добиться расположения руководства, надо использовать и его. Есть возможность заручиться добрым отношением сослуживцев – надо обязательно заручиться. Корпоративное мероприятие. Там подворачивается случай внести лепту в общее веселье. Этот случай тоже нельзя упускать.

Одному Богу известно, какое из ваших достоинств будет принято во внимание в так называемый «час X», когда именно вашу кандидатуру будут рассматривать как претендента на увольнение или как претендента на повышение в должности.

Эра Водолея непредсказуема, поэтому нельзя делать ставку на какую-то одну лошадь, надо делать ставку на всех.

И еще один совет.

Попадая в новый коллектив, работник, как правило, пытается органично в него вписаться. Для этого он присматривается к тому, какие порядки существуют в коллективе, какие соблюдаются традиции, какая субординация установлена между сотрудниками, а затем стремится «соблюдать правила игры», памятуя пословицу *«в чужой монастырь со своим уставом не ходят»*.

Но и пословицы и народные мудрости они тоже родились в эру Рыб, и служат отражением мироустройства того периода жизни человечества.

Мне же в последнее время на психологических консультациях часто приходилось сталкиваться с жалобами клиентов именно на то, что, пытаясь органично вписаться в новый коллектив, не привнося в его отлаженную жизнь ничего свежего, они оказывались вскоре подавленными из этого содружества людей – не приходились ко двору.

Все дело в том, что эра Водолея выдвигает другие требования к людям, вливающимся в уже существующий коллектив.

Эра Рыб – эра Гармонии, эра Водолея – эра Разрушения и Обновления.

Исходя из последнего, человек, только переступивший порог нового для себя офиса, должен попытаться либо сломать какие-то из существовавших устоев жизни, сложившегося сообщества людей, либо привнести в жизнь сообщества что-то новое.

Даже рискованные (а порой и неуместные) шаги одобрительно воспринимаются коллективом. Не воспринимается лишь ситуация, когда с приходом чужака жизнь не изменилась.

Такова новая реальность.

У Аллы было два высших образования и, тем не менее, найти себе достойную работу в Москве оказалось не так-то просто. Поэтому, когда, наконец, такая работа нашлась, женщина была на седьмом небе от счастья. Это, во первых. А во вторых она очень трепетно отнеслась к тому коллективу, в котором ей пришлось работать – старалась ни чем не выделяться, быть как все, даже если последнее было связано с неудобствами лично для неё. Удивлению её не было предела, когда она однажды услышала за спиной разговор двух коллег: “Взяли мы в коллектив новую сотрудницу, ну и что изменилось?” “А что они от меня ждут? – недоумевала Алла – Со своими обязанностями я справляюсь, нареканий начальства нет”. Но это вскользь брошенная фраза основательно запала к ней в душу. Поэтому, когда грянул кризис, и первой под сокращение попала именно она, то женщина даже не удивилась.

“Я понимаю, что не оправдала каких-то надежд коллектива. – делилась впечатлениями женщина, оказавшись у меня на приеме. – Но каких именно?” “Вы не внесли ветра перемен – объяснил я – Не освежили атмосферу существовавшего годами сообщества людей. ” “А какое я имею право входить в чужой монастырь со своим уставом? – недоумённо спросила женщина. - Я старалась вести себя так, как у них это было заведено”. Но поразмыслив, тут же добавила: “Хотя я чувствую, что почему-то Вы правы”. Я рассказал Алле про эру Водолея и про требования, которые выдвигает новая астрологическая эпоха к сотруднику, который только вливается в коллектив.

Следующее трудоустройство женщины имело место в самый разгар кризиса. Аллу сразу предупредили, что её берут с испытательным сроком и оставят в штате, если ей удастся закрепиться в коллективе. Понимая, что терять ей нечего и

решив не повторять былых ошибок, женщина решила пойти ва-банк и стать "ветром перемен".

Первое, на что обратила внимание Алла на новом месте работы, так это на то, что все рабочие столы в комнате стоят так, что сотрудники обращены к двери спиной. Поэтому, когда входит посетитель, то практически всем приходится отрываться от работы и поворачиваться лицом к двери, чтобы узнать, не к нему ли явился визитёр. Алла на второй же день попросила переставить ей стол так, чтобы она сидела лицом к двери, а не спиной. Теперь, чтобы увидеть посетителя, ей было достаточно лишь поднять глаза. Через неделю таким же образом переставили свои рабочие столы уже все сотрудники. А тут случился день рождения у начальника отдела.

Сослуживцы гадали, где бы его отметить? Поступило предложение пойти, как обычно, в ресторан. Энтузиазма предложение не встретило, но ничего другого новые сослуживцы Аллы придумать не могли. Да и кризис – цены кусаются. Сама Алла была из небольшого городка Нижегородской области. Она сразу вспомнила, что когда у них в семье не хватало денег, чтобы накрывать на стол, например, для того, чтобы отметить тот же день рождения отца, её мать отправляла отца с друзьями на рыбалку, давая им с собой закуску, какая была в доме. Выпивку мужчины покупали сами. День рожденья отца был зимой. Мужчины возвращались с подлёдного лова весёлые, разгорячённые выпитым, и всегда с каким-то уловом. Поэтому празднование продолжалось уже дома или со свежей ухой, или с жареной рыбой.

Женщина предложила столичным сослуживцам именно так отметить очередной день рождения своего шефа. Благо на дворе тоже была зима. Что такое подлёдный лов москвичи представляли с трудом, поэтому очень воодушевились предстоящей затеей. Снастей для зимней рыбалки у сослуживцев, конечно же, не было, поэтому решили прибегнуть к услугам специализированного клуба, расположенного на берегу одного из подмосковных водохранилищ. Там же заказали и банкетный зал. Выехали в ближайший выходной всем коллективом, выпили за здоровье шефа на морозе у лунок из пластиковых стаканов, поймали к всеобщему ликованию два окунька, остальную рыбу купили там же в клубе, заказали уху и продолжили праздник уже в банкетном зале.

“Такого дня рождения у меня не было никогда! – радостно произнёс начальник при расставании – На природе! С какими-то мормышками, коловоротом и ухой!” Шеф поинтересовался: “А кто всё это придумал?” Сослуживцы показали на Аллу.

“В этот момент я спинным мозгом почувствовала, что по окончании испытательного срока с работы меня не уволят”. - впоследствии рассказывала мне женщина. Предчувствие не обмануло Аллу – она работает на этой фирме по сей день. Работает, потому что в свою очередь не обманула надежд коллектива, тех надежд, которые подсознательно возлагают на нового сотрудника в эру Водолея.

Итог.

Попадая в новый коллектив сотрудник, чтобы закрепиться в нем, должен использовать не одно своё привлекательное качество, а несколько.

И еще он должен внести что-то новое в жизнь коллектива.

Глава 6

ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ ПРОДУКТА.

Но вернемся к особенностям деятельности предпринимателей в новых астрологических условиях.

Итак, **в эру Водолея человека приводит к успеху его изначальный настрой на разрушение и обновление.**

В связи с этим, когда мы говорим о проведении рекламной компании товара или услуги, то нельзя апеллировать только к полезным свойствам продвигаемого на рынок продукта в надежде, что потенциальные покупатели прельстятся на разумное обоснование вашего предложения или на его коммерческую выгоду.

И первое, и второе не разбудит эмоции покупателя, а именно возникшие эмоции в первую очередь определяют, какой шаг предпримет человек. В нашем случае совершит он приобретение или удержит себя от такового.

В новую эру на эмоциональный план надежней всего воздействует революционность предложения, сделанного покупателю.

В рекламе обязательно должна присутствовать тема разрушения.

Ваш товар или услуга должны разрушать сложившееся представление людей о какой-то области человеческой жизни, например, о том, как и чем забивают гвозди, если вы рекламируете строительный инструмент, или где и сколько должно расти волос и какого они должны быть цвета, если вы рекламируете парикмахерские услуги.

Сам же товар или услуга для того, чтобы быть хорошо покупаема, должна тоже нести в себе элемент разрушения устоявшихся представлений.

Чем радикальней ваше предложение отличается от тех, что господствуют на современном рынке, тем выше ваш шанс на успех.

Идеальной иллюстрацией к вышесказанному может служить восхождение на музыкальный Олимп певца Бориса Моисеева.

Не обладая, например, в отличие от Николая Баскова, вокальными данными, не обладая привлекательной внешностью, как например, Филипп Киркоров, Борис Моисеев, тем ни менее, прочно занял место в звёздной тусовке. Он этого достиг поступая именно так, как того требует эра Водолея. Безголосый, внешне непривлекательный певец сделал ставку на разрушение.

Что разрушал Борис Моисеев? – Он разрушал представление общества о стыде.

Геи, как известно, существовали, практически во все времена, и во все времена мужчинам, имеющим нетрадиционную сексуальную ориентацию, следовало, если не стыдиться этого, то, по крайней мере, скрывать своё аномальное пристрастие от большинства сограждан.

Общество привыкло именно к такой позиции геев.

И вдруг на рубеже двух астрологических эр Борис Моисеев открыто заявляет, что он, будучи мужчиной, любит мужчин и жаждет их любви.

Семьюдесятью годами раньше поэта Гарсиа Лорку за это же самое попросту расстреляли. Отвезли ночью вместе с другими любителями однополой любви за город и пустили пулю в затылок. Не посмотрели, что известный поэт.

Но это было в эру Рыб.

А в самом преддверии эры Водолея общество проявило подспудный интерес к человеку, который открыто и настойчиво популяризировал себя, как гей. Люди по всей России плевались, говорили, что это безобразие, что это бесстыдство, а сами любопытства ради слушали записи Бориса Моисеева, шли на его концерты. Так постепенно этот певец входил в их жизнь, становился её неотъемлемой частью. И, наконец, стал ей.

Что касается репертуара, то и здесь Борис Моисеев применил тот же приём: разрушение представления людей о том, о чём можно петь с эстрады. Ведь испокон веку считалось, что *"нам песня строить и жить помогает"*. В основу отбора тем для песни ложилось, во-первых, созидательное начало, а во-вторых, начало высоконравственное. А одними из первых хитов Моисеева, наоборот, были песни разрушительные и попирающие традиционную нравственность, **"Танго кокаин"** и **"Дитя порока"**.

Первым хитом слушатель погружался в мир наркомании, которая, как известно, разрушает личность и приводит к

преждевременной и бессмысленной смерти. Второй же хит увенчивала строка **"... но, поверь мне, никогда дитя порока не полюбит непорочное создание"**, что переворачивало сознание слушателя с ног на голову. Ведь получалось, что всё чистое и непорочное (то, что веками призывали любить) на самом-то деле любить нельзя.

Эти удивительно точные ходы, к тому же сделанные вовремя, привели безголосого и внешне непривлекательного певца на самый верх музыкального Олимпа. Туда, куда сотни, если не тысячи, вокально одарённых и симпатичных молодых людей так и не взобрались, единственно лишь потому, что не почувствовали требования наступившей астрологической эры.

Сочетание революционного подхода при создании продукта с умело построенной рекламной компанией продвижения его на рынок, компанией, основанной на том, что данный продукт перечеркивает все предшествующие достижения в данной области, приносит сегодня наиболее осязаемый результат.

Приведу такой пример.

Среди моих клиентов часто встречаются изобретатели. Изобретатели – люди с одной стороны рационально мыслящие, стремящиеся принести окружающим как можно больше пользы, а с другой стороны – люди трепетные, неуверенные в себе. Последнее имеет место от того, что, пытаясь внедрить своё изобретение где-нибудь на производстве, они уж больно часто слышат от директоров предприятий, что их детище никому не нужно. Поэтому изобретатель, с которым мне пришлось столкнуться как раз на границе двух астрологических эр, запомнился мне надолго. Запомнился потому, что абсолютно не был похож на большинство доморощенных "кулибиных".

"Представляете, – говорил этот человек директорам предприятий – ведь принято считать, что вода служит для охлаждения раскалённого металла. А моё изобретение в корне разрушает это представление о воде. Я изобрёл сварочный аппарат, в котором именно вода, образно говоря, горит. И пламя, полученное из воды, позволяет резать металл, производить сварочные работы".

Смысл изобретения сводился к следующему. В ёмкость, в которой находилась вода, помещались две пластины. К пластинам подавался ток высокого напряжения и разных

полюсов. В результате молекулы воды распадались на кислород и водород. Кислород собирался около одной пластины, водород около другой. Затем эти два компонента соединялись в горелке. Такая смесь горела с достаточно высокой температурой.

Я имел друзей, профессиональных занимавшихся сваркой. Из любопытства поинтересовался, представляет ли интерес данное изобретение. Ответом было: нет. Уж слишком много электроэнергии расходовалось на расщепление воды.

Но, несмотря на это судьба изобретателя складывалась совсем не так, как у большинства "кулибиных". Форма подачи изобретения, где делался упор именно на разрушение традиционного представления о роли воды в процессе сварочных работ, заставляла директоров предприятий благосклонно относиться к автору этой бесперспективной идеи. На одном из московских заводов даже развернули опытное производство сварочных аппаратов на воде. Аппараты были небольших размеров и предназначались для частных лиц – тем, кто занимался сваркой у себя в гараже или на даче. В конечном счёте, это личное дело каждого, сколько ему платить за электричество. Естественно, что сам изобретатель не оставался в накладе.

Но этого "кулибину" показалось мало. Он вступил в переписку с зарубежными производителями сварочной техники, где опять же делал акцент на разрушение представления о роли воды в процессе сварочных работ. В результате он получил приглашение в одну из благополучных стран, где и остался. В последнем разговоре он сообщил мне, что получил гранд, имеет жильё, и всё благодаря своему изобретению. ..."Верней, благодаря форме его подачи". – поправил я. То, как преподносилось это открытие, идеально соответствовало тому, как надо продвигать на рынок продукт в эру Водолея.

Подведем итог.

В рекламе товара или услуги обязательно должна присутствовать тема разрушения традиционных представлений людей о таких товарах и таких услугах.

Глава 7

ПОЧЕМУ «Я» БОЛЬШЕ, ЧЕМ «МЫ»

Эра Водолея еще характерна тем, что на её протяжении индивидуальные энергии людей играют более значительную роль, чем энергии коллективные.

Много раз приходилось наблюдать, как люди, ставя во главу угла интересы компании, в которой трудились, в результате оставались у разбитого корыта, а сама компания, рьяно насаждавшая своим сотрудникам подчинение коллективным интересам, приходила к банкротству.

Дело в том, что эра Водолея – эра крайнего эгоизма.

Если сотрудник, приходя в компанию, в первую очередь стремится использовать фирму и предоставляемые ею экономические возможности в качестве инструмента для решения своих проблем и для достижения собственных целей, то такой сотрудник не только сам преуспеет в делах, но и принесет солидный доход своему работодателю.

Если таких сотрудников много, а работодатель способен отстоять собственный интерес и интерес созданного им дела, то такая фирма будет преуспевать в делах.

Другое дело, что большая часть работодателей сформирована эрой Рыб. Они, как смерти, боятся проявления своими подчиненными корыстных намерений. Увы, их дни сочтены.

Приведу такой пример.

Артёму фирма досталась, что называется, по наследству. Её создал родной брат мужчины, но затем получил возможность открыть совсем другое дело, к тому же на Зелёном Континенте. Новое дело стало развиваться столь интенсивно, что требовало постоянного присутствия руководителя, поэтому свой российский бизнес его создатель отдал ближайшему родственнику и больше не интересовался им.

Артём же имел чисто кабинетные представления о методах руководства предприятием, поэтому стал делать упор на модный нынче “дух командного взаимодействия”. Он заказывал для своих сотрудников многочисленные тренинги, которые должны были развить у людей чувство

коллективизма, ответственности за общее дело, взаимовыручку – словом, сплотить трудовой коллектив.

Сплочению коллектива способствовали и всевозможные корпоративные мероприятия, присутствие на которых Артём сделал обязательным для каждого из сотрудников фирмы. Зарплату подчиненным, как он считал, тоже платил достойную. Одновременно с этим новый владелец усилил службу внутренней безопасности, которая зорко следила за тем, чтобы никто из работников не мог использовать возможности его предприятия для получения дополнительных личных заработков.

Но вместо того, чтобы сплотиться в монолит, люди постепенно стали уходить из фирмы. Когда Артём беседовал с теми, кто подавал заявление на увольнение, то слышал приблизительно одно и то же: “Я при своей квалификации, сам по себе без коллектива смогу заработать больше денег”. Артём пытался возражать: “Ну, вот мы все вместе навалимся, и через месяц-другой фирма выйдет на большие прибыли – я подниму зарплату или раздам премию”. “А мне деньги нужны сейчас – парировал сотрудник и добавлял – А главное, я знаю, как их заработать, а служба безопасности вяжет меня по рукам и ногам. Куда было бы разумней, если бы я, образно говоря, сорвал банк – и себе бы заработок увеличил и в фирму дополнительные деньги принёс”.

Последнего Артём допустить не мог. “Анархия! Самостоятельные заработки! Разреши одному – так они все захотят. А тогда они меня по ветру пустят”. – размышлял он, подписывал заявления на увольнения и продолжал прививать оставшимся сотрудникам “дух командного взаимодействия и ответственности за общее дело”.

Приблизительно за год все высококвалифицированные специалисты, которые реально были способны приносить деньги в фирму, из неё уволились. Остались лишь те, кто держался за действительно неплохую зарплату, понимая, что ни на “вольных хлебах”, ни на другом предприятии они этих денег не заработают. Однако, Артём пошёл до конца, сам тоже “чувствуя ответственность за общее дело” – он не снизил зарплаты и не урезал штат сотрудников, а сделал крупный заём в банке. Заём он, естественно, не смог погасить, поэтому последовал новый заём. А через пол - года фирма объявила себя банкротом.

“Я помню, – сетовал у меня на приёме Артем – как в детстве мне читали сказку про отца и его сыновей. Отец показывал сыновьям хворостинки и легко ломал их по одной. А затем, собрав всё хворостинки вместе, сломать их уже не смог. “Вот так и вы. – напутствовал отец сыновей – Пока каждый думает только о себе, его легко сломать, а когда вы думаете друг о друге – вы непобедимы”. Почему же в жизни у меня получилось всё наоборот? – спрашивал горе-бизнесмен. Пришлось напомнить, что упомянутая им сказка устарела – она была создана в Эру Рыб.

Сегодня успешный руководитель фирмы – тот человек, который создает для принятых им на работу людей максимум возможностей осуществить собственные корыстные планы. При этом он озабочен еще и тем, как присвоить существенную часть результата, добытого своими сотрудниками.

Присвоить надо столько, чтобы самому решать уже свои проблемы и одновременно не охладить пыл тех, кто работает под его эгидой.

Пропорция при распределении прибыли не должна быть фиксированной раз и навсегда, она может меняться в зависимости от ситуации и особенностей нанятых на работу людей. Но полученный барыш всегда должен устраивать создателя предприятия. Он не должен чувствовать, что принятые им на работу люди пользуются созданным им экономическим инструментом ему в ущерб.

Именно так и поступили Дмитрий и его жена, когда создавали сеть реализации своей лакокрасочной продукции. Развернув производство лака и красок в Подмоскovie, супруги решили вывести их сбыт за границы Московской области. В Подмоскovie имеет место сильная конкуренция и рынок перенасыщен.

Производители подсчитали, во что им обходится производство одной единицы продукции, заложили такую прибыль, чтобы с одной стороны самим быть не в накладе, а с другой, чтобы продукция оказалась конкурентоспособной. Взяли отдалённые районы, не столь насыщенные товарами и начали формировать команды для сбыта лака и красок.

Идеологическая подоплека была такая: мы объявляем свою отпускную цену на продукцию, а по какой цене её продадите вы - нас не интересует. Предусмотрели скидки для тех, кто приобретает крупные партии. Делаете ли вы эту скидку уже своим покупателям, нас тоже не интересует. Словом, продвигайте продукцию и зарабатывайте, кто сколько сможет.

Тактика оправдала себя. Торговые представители в регионах ради своих сиюминутных заработков находили способы сбывать продукцию. Супруги сначала получали устойчивый доход за счёт своих фиксированных цен на лаки и краски при прежних объёмах производства. Затем, когда спрос от торговых представителей стал расти, они увеличили выпуск продукции и доход тоже вырос.

Так за счёт энтузиазма каждого отдельного торгового представителя, благодаря сугубо эгоистическим устремлениям в попытке заработать деньги себе в карман Дмитрий и его жена получили возможность иметь хороший доход с начатого дела.

А вот ещё одна, пожалуй, самая главная причина, почему "Я" сильнее, чем "Мы".

У приверженцев коллективного мышления отсутствует способность к магическому воздействию на пространство и события.

Я вполне допускаю, что если очень сильно "поработать над собой" (или не сопротивляться, когда с тобой будут работать другие), то можно искренне желать общественного блага, больше, чем блага для себя, желать победы всего коллектива больше, нежели личного восхождения на пьедестал. **Нельзя сделать лишь одного: силой своего желания развернуть обстоятельства нужным для победы образом.**

Это нельзя сделать потому, что точкой опоры для такого свершения может служить только личное эго человека.

Использовать эту способность человеческой психики можно и нужно в первую очередь, чтобы решать такие стоящие перед предпринимателем задачи, которые на первый взгляд решения не имеют.

Вот пример из практики предпринимателя Дениса, рассказанный им самим.

«Я владел совсем небольшой фирмой, оказывающей услуги по продвижению белорусских продуктов на рынок Центральной России. Штат моих сотрудников состоял из четырёх человек. Все они находились на фиксированном окладе. Если позволяла финансовая ситуация, то я выплачивал им премии. Но это случалось не так уж часто.

Всё дело в том, что с моей фирмой, как с посредником, имели дело только маленькие магазинчики. Объём закупок таких торговых точек невелик. Крупные торговые фирмы с большим объёмом закупок нас игнорировали. Они работали либо напрямую с производителем продукта, либо имели дело с посредником, таким же крупным, как и они.

Я получал от работы фирмы доход, позволяющий мне кое-как сводить концы с концами и понимал, что надо благодарить Бога за то, что я держусь на плаву, то есть работаю с прибылью. Изменить финансовую ситуацию в лучшую сторону мог только контракт с крупной торговой фирмой. Но, повторяю, эти фирмы с такими фирмами, как моя, не работали – это было всеобщее правило. Ситуация не изменилась бы и по сей день, если бы ни один случай.

Один мой сотрудник попал в аварию. Его автомобиль зацепил какую-то крутую иномарку, выплаты, полученной от страховой компании, хватило лишь на частичное возмещение ущерба, и у парня возникла проблема, откуда взять довольно значительную сумму. С этой проблемой он пришёл ко мне.

Нет. Он не просил у меня займы деньги, он просил изменить условия его работы на фирме: вместо работы на фиксированном окладе, хотел работать на сделке, то есть получать свой процент с той суммы договоров, которые он принесёт в фирму. Объяснил, что таким образом он хотел бы получить шанс заработать крупную сумму, чтобы погасить свой долг.

Я не верил в его затею – не понимал, с кем он сможет заключить дополнительные договора на поставку продукции. Мелкие торговые точки, те, что не работали с нами, пользовались услугами других фирм – посредников, и туда было не вклиниться, крупные не хотели иметь с нами дело. Скорей для того, чтобы не расстраивать парня, я согласился перевести его с оклада на сдельную форму оплаты.

Недели две ничего не менялось, но однажды Олег (так звали парня) появился на пороге моего кабинета: его глаза сияли, а голос дрожал от волнения. «Денис Петрович – едва

выговорил он – тут, кажется, намечается весьма крупная сделка”. А затем мой сотрудник рассказал следующее.

По словам Олега, каких-то титанических усилий для того, чтобы заработать деньги, он не предпринимал – понимал тоже, что и я: договора с мелкими торговыми точками не дадут ему нужных заработков. Паренёк погружался в мечты: дескать, если свалится, откуда ни возьмись, крупный договор, то он обретёт, наконец, желанную независимость от давящего на него долга, вздохнёт полной грудью и на радостях поедет отдохнуть в Турцию.

И вот однажды, по словам Олега, его буквально что-то вытолкнуло на улицу поздним вечером. Идёт он вдоль дороги, а на обочине трое парней бьют одного уже немолодого мужчину. Увидели Олега, бросились к машине и скрылись. Олег подошёл к избитому человеку, спросил, в чём дело, а тот ответил, что спешил в больницу к дочери и подрезал на дороге машину. Его догнали, прижали к обочине, выволокли наружу и избили.

Мужчина поинтересовался у Олега, не запомнил ли тот номер машины, на которой скрылись его обидчики? По словам парня, номер отъезжавшей машины буквально всплыл в его памяти, хотя специально он его не запоминал. Олег назвал комбинацию букв и цифр. Мужчина достал мобильный, произнес номер автомобиля и коротко скомандовал: “Наказать!”

“Вы что такой крутой?” – поинтересовался Олег. “Да, уж не последний человек”. – ответил мужчина, а дальше он назвал крупную торговую сеть, совладельцем которой являлся. “А, это та самая сеть, которая с нами не хочет работать!” – вырвалось у моего сотрудника. “С этого дня всё будет по-другому, - ответил собеседник – если, конечно, ты правильно запомнил номер”.

Номер паренёк запомнил правильно, потому что ночной знакомец позвонил Олегу и пригласил его приехать вместе с шефом (то есть со мной) на переговоры о поставках. Мы подписали договор на огромную для моей фирмы сумму. Олег получил свой процент, расплатился с долгом и поехал отдыхать в Турцию.

А я понял, что этот **самый обыкновенный сотрудник силой своего желания в одночасье изменил весь ход коммерческой жизни моей фирмы**. Нам теперь стали легко доставаться деньги за счет крупных поставок компании-

гиганту, на порог которой меня раньше попросту не пускали. **Он совершил чудо, потому что только чудо могло решить его собственную проблему.**

С тех пор я стал так выстраивать финансовые отношения с сотрудниками своей фирмы, чтобы каждый из них имел возможность совершать чудеса, используя потенциал своей психики, на благо себя и одновременно на благо всей фирмы в целом».

Вывод.

Выстраивая договорные отношения с нанятыми на работу людьми, постарайтесь обеспечить своим сотрудникам возможность проявить свои индивидуальные магические способности во имя решения, как их собственных проблем, так и проблем всей фирмы.

Глава 8

ГДЕ ХРАНИТЬ ДЕНЬГИ И В ЧЕМ.

На предыдущих страницах мы говорили о том, как заработать деньги в наступившую эру Водолея. Теперь пришла пора поговорить, как сохранить заработанное в новый астрологический период.

Исходя из принципа многовариантности, человеку в эру Водолея следует наиболее эффективно распоряжаться заработанными деньгами, поступая следующим образом.

Во-первых, **заработанные деньги ни в коем случае не должны храниться в каком-либо одном месте и в одном виде (т. е., например, в виде денежной массы или быть все вложенными или в недвижимость, или в акции одной компании и т. п.).**

В эру Водолея верность одному способу сохранения заработанных средств провоцирует всевозможные катаклизмы именно с выбранным местом или способом хранения. Наличность может быть потеряна, может пропасть при пожаре или быть испорчена как-то иначе. Единственный банк, которому вы доверили сбережения, может тоже постигнуть плохая участь, или в ваши отношения с ним может вторгнуться неприятность. Компания, в чьи акции вы вложили все средства, каким-то неведомым образом может перестать котироваться на рынке или попросту вас кинуть.

Деньги, вложенные в единственный объект недвижимости, тоже подстерегает беда – с этой недвижимостью что-то да обязательно случится.

Короче, **многое, что еще может произойти с вашими деньгами, если вы доверите их единственному месту или способу хранения.**

Поэтому, чтобы беспрепятственно сохранить заработанное, постарайтесь избрать не одно место хранения денег, а обязательно несколько.

Например, часть денег можно хранить в наличности (которую тоже следует рассредоточить по нескольким местам).

Часть денег положить на счет в банк (лучше не в один, а хотя бы в два), на какую-то часть купить акции (причем нескольких компаний). Оставшуюся сумму вложить в покупку объекта недвижимости или земельного участка, предназначенных для последующей перепродажи, причем, лучше, чтобы это было не одно, а несколько приобретений.

Если вы поступите именно таким образом, то в тот момент, когда вам понадобятся деньги, вы беспрепятственно достанете их из своих тайников, снимете со счетов, выручите от продажи акций или объектов недвижимости.

Приведу пример.

Вера Абрамовна собралась покупать квартиру. Понятное дело, что деньги на такую покупку копятся несколько лет. Сначала предпринимательница, памятуя о том, что нельзя класть все яйца в одну корзину, планировала разделить заработанное на четыре части: одну часть предполагала класть на счёт в один банк, вторую часть – в другой, в третью – в третий, а четвёртую часть хранить наличными.

Но неожиданно женщине поступило предложение от одного из банкиров положить деньги в его банк под достаточно высокий процент. Вера Абрамовна знала этого человека, ни сколько не сомневалась в его порядочности, поэтому увидела всю выгоду от предложенного шага – её сбережения будут увеличиваться за счёт высокой процентной ставки. А значит, чем больше денег она положит в этот единственный банк, тем больше будет сумма, которая “накапает” в виде процентов. И предпринимательница поспешила принять заманчивое предложение. С того дня женщина приносила все средства, заработанные на квартиру в единственный банк. “Ну, что может случиться? – думала она – Если мне вдруг понадобятся деньги на покупку жилья, я приду и сниму их со счёта”.

А случилось вот что.

Когда сумма на счету уже была достаточно внушительной, Вере Абрамовне вдруг предложили весьма приличную квартиру, причём ощутимо ниже её рыночной стоимости. Отказаться от такого подарка судьбы было глупо, и предпринимательница со всех ног побежала в банк. Чтобы снять столь значительную сумму в наличных деньгах, требуется 2-3 дня. Именно столько был готов ждать продавец квартиры – ему тоже срочно требовались деньги. Но

неожиданно в банке произошла заминка с выдачей наличных денег, и в оговоренные с продавцом сроки покупательница жилья наличности не получила. Квартира была продана другому покупателю.

Находясь у меня, Вера Абрамовна сокрушалась: “Вот если бы я распорядилась деньгами так, как собиралась в самом начале: разделила бы их на четыре части и разложила на счета в три разных банка, а четвёртую часть держала бы в сейфе, то эта квартира была бы моей. Потому что если бы я не получила во время деньги в одном из банков, то легко бы смогла занять эту сумму (всего-то одну четверть стоимости жилья) и внести во время деньги. Вернула бы эту сумму заёмщику, ну через неделю – другую, когда у банка появятся наличные. Процент за такую услугу берут небольшой. Занять же сумму, равную стоимости квартиры, мне не у кого. Взять такой ипотечный кредит – хлопотно опять долго и чревато сильной переплатой. А теперь я осталась без комфортного, а главное, дешёвого жилья”.

Мне оставалось только посочувствовать предпринимательнице и пояснить, почему так произошло: “В эру Водолея уже тем более нельзя класть все яйца в одну корзину – нельзя хранить деньги, откладываемые на грядущую покупку в каком-то одном месте.

Что касается валюты, в которой вы намереваетесь хранить заработанное, то тоже не следует отдавать предпочтение какой-то одной. Переведя все деньги в одну валюту, вы тем самым провоцируете неприятность, которая может возникнуть с вашими финансами в процессе их хранения.

Поэтому имеющиеся средства желательно перевести в несколько видов валют, например, в доллары, евро, а какую-то часть сбережений оставить храниться в российских рублях.

Что касается предпочтения, сделанного одной из валют, то лучше, чтобы такого предпочтения не было. Свои средства надо распределить между выбранными валютами равномерно.

Такой поступок вовсе не застраховывает вас от снижения курса одной из денежных единиц. Он застраховывает от другого. На тот момент, когда вам понадобится вся денежная масса, например, для совершения дорогостоящей покупки, и

вы переведете валюту в российские рубли, суммарное количество ваших средств ни в коем случае не будет меньше, чем в тот день, когда вы те же самые рубли переводили в иностранную валюту.

Так и произошло с героем моего следующего рассказа.

Два приятеля Андрей и Степан собрались купить себе новые машины. Оба мужчины были мастерами фэн-шуй, поэтому оказывали помощь в оформлении внутреннего интерьера жилища в самых разных уголках земли, получая за это материальное вознаграждение. Из поездок в Европу каждый из мастеров привозил "евро", из поездок в Казахстан и в Украину – доллары, а потребители их услуг в родной стране рассчитывались с ними рублями. В ту пору наиболее стойкой валютой считалось "евро", курс доллара был низким, а курс "евро" то и дело подрастал, поэтому Андрей, считал, что наиболее выгодно переводить все заработки в единую европейскую валюту. Что он сделал.

Степан умом понимал, что Андрей вроде бы правильно распоряжается деньгами, но в то же время что-то останавливало его самого, когда он собирался поступить аналогичным образом. Мужчина списывал это на свою лень, мол, не хочется идти лишний раз к обменному пункту, поэтому хранил заработанное в трёх видах валют.

Заработки приятелей были приблизительно одинаковыми, и срок покупки новых авто тоже был одним и тем же – ближайшая весна. Но накануне заветной весны единая европейская валюта вдруг стала резко падать и по отношению к доллару, а главное по отношению к рублю (ведь машины друзья собирались покупать в России). Доллар же, наоборот, подрос и укрепился и по отношению к рублю и по отношению к евро. Поэтому получилось так, что к моменту покупки автомобиля сбережений Андрея, хранящихся в евро, при пересчете на российские деньги, не хватило на ту марку автомобиля, которую он хотел купить. Покупать машину дешевле мужчина не пожелал, поэтому продолжал ездить на старом авто.

Степан, конечно, тоже потерял за счёт падения курса евро, но подросший доллар фактически свёл эти потери к нулю. Поскольку машины поставлялись из Европы, их закупочная цена также рассчитывалась в евро. В этом случае свою позитивную роль сыграли и российские рубли, находившиеся в сейфе Степана, которые заметно укрепилась

по отношению к единой европейской валюте. Одним словом, этот молодой человек желанную покупку осуществил.

Когда Степан спросил меня, почему ему, ленивому и нерасторопному, так повезло в сравнении с расчетливым предприимчивым другом, я ответил: "Это произошло потому, что Вы почувствовали ритм новой астрологической эры и подчинились ему. Вопреки голосу разума, который толкал перевести все откладываемые на покупку машины деньги, пусть в перспективную, но единственную валюту, Вы поступили так, как того требует Эра Водолея – хранили заработанное в нескольких видах валют. Поэтому и достигли цели».

Подведем итог.

В эру Водолея заработанные деньги не должны храниться в каком-либо одном месте и в одном виде.

Верность одному способу сохранения заработанных средств провоцирует всевозможные катаклизмы именно с выбранным местом или способом хранения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ПЕРВОЙ ЧАСТИ

Сегодня мне часто приходится часто слышать жалобы от руководителей малого и среднего бизнеса, от лидеров сетевых компаний на то, что люди утратили энтузиазм, их стало очень трудно мотивировать на то, чтобы они активно включались в процесс, позволяющий заработать деньги.

Я уже писал, как в небольших городах те, кто еще вчера хоть как-то занимались предпринимательством, сегодня сидят на своих загородных участках и выращивают картофель и огурцы. На вопрос «Почему вы не зарабатываете деньги?» они отвечают: «Заработаю ли я сегодня деньги – это вопрос, а вот если я посажу огурцы или картофель, они точно вырастут».

Да, действительно, от изменения положения господствующих планет относительно Земли урожай картофеля и огурцов зависит мало. А вот успех человека на поприще коммерческой деятельности зависит от этого фактора куда сильнее.

Смена астрологической эры привела к тому, что люди, оставаясь такими, какими их сформировали предшествующие астрологические условия, перестали добиваться исполнения своих желаний и в первую очередь в области коммерции.

Поэтому у многих вчерашних коммерсантов попросту опустились руки.

На самом деле нет повода сворачивать бизнес. Надо только разобраться в том, что именно следует изменить в себе, чтобы успешно зарабатывать деньги уже при новом положении господствующих планет.

Этим мы и займемся в следующей части нашего повествования.

Часть II

АДАПТАЦИЯ К ЭРЕ ВОДОЛЕЯ

Вступление

А теперь поговорим о том, как быстро и эффективно адаптировать свою психику под новые астрологические требования. То есть, как надо воспринимать окружающий мир для того, чтобы добиваться успеха при новом расположении господствующих планет относительно Земли, каким поведенческим конструкциям надо следовать.

Многое из того, что вы здесь прочтете, может показаться вызывающе необычным. Но именно так выглядит смена астрологических эр, если её рассматривать сквозь призму отношений человека с человеком.

Поэтому наберитесь терпения и постарайтесь сразу не отвергать прочитанное, а понять, почему именно в такую сторону должен меняться человек, чтобы он мог добиваться успеха в эру Водолея.

Эти знания обязательно пригодятся вам, если не сегодня, то завтра. Любая сложная ситуация, в которую может поставить вас жизнь, востребует полученную сейчас информацию. Благодаря этой информации, вы сможете быстро преодолеть все препятствия, возникшие на вашем пути. Прежние знания, прежние навыки, увы, далеко не всегда позволят вам сделать это.

Глава 1

КАК РАСЧИСТИТЬ ДОРОГУ К УСПЕХУ

Первое, что следует изжить каждому из нас из собственных психологических привычек, это привычку оглядываться на то, как выглядят твои намерения и поступки в глазах окружающих тебя людей.

Все дело в том, что ушедшая эра Рыб строилась в первую очередь на межчеловеческих коммуникациях. Поскольку зодиакальный знак Рыбы находится под покровительством эгрегора Любви, то каждый из живших в эру Рыб подспудно искал этой самой любви в процессе любого межличностного контакта – он пытался полюбить контактирующего с ним человека, и стремился вести себя так, чтобы этот человек, в свою очередь, полюбил его. Поэтому он предусмотрительно стремился не совершать таких шагов, которые бы стали причиной проявления к нему не любви, а противоположного ей чувства.

Если же такой шаг все же было жизненно необходимо совершить, то человек, образно говоря, «стелил соломку», то есть предварительно подготавливал окружающих воспринять его неординарный поступок так, чтобы вызвать у них опять же любовь в отношении себя. Он добивался понимания окружающих и был на седьмом небе от счастья, если последнее ему удавалось. Отсюда и пошел афоризм: *«Счастье – это тогда, когда тебя понимают»*. То есть, **когда жизненно необходимый для тебя шаг вызывает одобрение окружающих, а не их порицание.**

А теперь представьте, что, подчиняясь новой астрологической обстановке, вы, ведя свой бизнес, активно продвигаете на рынок не идеально качественный продукт, а такой, какой смогли (или успели) сделать.

Задумайтесь: удастся ли вам добиться понимания окружающих вас людей? Сколько времени и сил вы затратите на достижение такого понимания? Останутся ли у вас те же силы и время на то, чтобы совершать необходимые поступки в коммерции?

Нет, не останутся. А значит, в эру Водолея – эру поступка (а не сомнения) вы сам останетесь не у дел.

Итак, задача первая.

Замышляя жизненно важный шаг, который лично вы считаете правильным, избавьте себя от привычки оглядываться на то, как вы будете оценены окружающими вас людьми.

Для того чтобы избавить себя от желания оглянуться на оценку вас окружающими, надо понять, а почему вам важна их оценка?

Ответ найти просто: **причина – ваш страх**. Вы боитесь, что, будучи непонятым, вы вызовете на себя агрессию этих людей или в лучшем случае будете отторгнуты из их среды. Инстинкт самосохранения заставляет вас добиваться, чтобы окружающие поняли вас.

Повторяю: на решение этой задачи (достижение понимания тех, кто находится рядом) уходит огромное количество вашего времени и сил, и далеко не всегда задачу удастся решить.

А если решить ее не удастся, если вы так и не находите возможность добиться того, чтобы окружающие люди, если уж не одобрили тот шаг, который вам предстоит сделать, то хотя бы не осудили его, вы, как правило, отказываетесь от самого шага. А отказ от жизненно необходимого шага – одна из главных причин торможения успешного движения по жизни.

Как легко и безболезненно устранить эту причину? То есть, каким образом обезопасить себя от негативной (а порой и агрессивной) реакции окружающих на свой поступок, предстоящий или уже совершенный?

- Очень просто. **Надо давать людям не то объяснение своего поступка, какое имеет место в реальности, а то, какое они хотели бы услышать от вас.**

Иными словами, **не надо добиваться людского понимания в принципе! Надо самому знать и понимать людей!**

Надо понимать, под каким углом следует заставить окружающих взглянуть на ваш шаг, чтобы непременно услышать от них слова одобрения или, на худой конец, не стать жертвой их агрессивной реакции.

Подобный подход к взаимодействию с окружающими людьми, во-первых, позволяет вам совершать практически любые шаги, необходимые для успешного движения по жизни, а во-вторых, дает возможность экономить свои силы, время, а главное, нервы.

Андрея Арсеньевича обокрали. Вынесли всё, что хотя бы что-то стоило. Был Андрей Арсеньевич пенсионер. Не работал. Поэтому пришлось ходить просить в долг до следующей пенсии. Но вскоре давать в долг перестали. Надо было как-то самостоятельно зарабатывать на жизнь. А тут, прямо, как специально, один новый знакомец дачу купил. Газ к дому подведен, а внутри дома отопления нет. Разве, что котел стоит, да и тот не подключен. Знакомец и спрашивает Андрея Арсеньевича, нет ли у того на примете специалиста, кто внутри дома сделает отопление?

Андрей Арсеньевич подумал и решил: «Вот он, заработок!» Правда, сам он делать такие работы не умел, но знал, кто умеет – один его приятель, Антон. Но если отдать заказ Антону, то он все деньги возьмет, а ему перепадет только малая часть, как посреднику. Надо было как-то включиться в финансовую схему. И тут вспомнил Андрей Арсеньевич, что у него на даче уже лежат без дела старые трубы и старые батареи. «Вот их бы и поставить новоиспеченному дачнику! – мелькнула мысль – Продать, конечно, не как новые, а дешевле. Но всё-таки мне заработок».

Хозяин дачи даже обрадовался, что трубы и батареи обойдутся ему в половину цены. А вот Антон заартачился: «Не стану я этот хлам устанавливать! Вбей ты в голову заказчику, что оборудование надо ставить новое!»

Да, и у самого Андрея Арсеньевича в душе кошки скребли: «А как я буду людям смотреть в глаза, когда через полгода – год старые батареи или трубы потекут? Что я скажу им в своё оправдание?»

«Но если ставить новое оборудование, я ничего не заработаю. – понимал Андрей Арсеньевич – Зачем тогда вся затея?»

Говорить правду Антону тоже смысла не имело: он человек совестливый, в церковь ходит. Убеждать его, упрашивать, просить войти в положение – это тратить время: может день, может два, а может и неделю. А вдруг, пока с Антоном будут идти словесные прения, заказчик найдет другого исполнителя? Тогда всей затее конец!

«Задачу надо решать молниеносно! – подсказывало чутьё Андрею Арсеньевичу – Но как уговорить Антона за пару минут?»

Ответ возник сам собой: «Уговаривать не надо! Надо подобрать такое объяснение установке старых труб и старых батарей, которое Антон с удовольствием примет».

И тут Андрей Арсеньевич вспомнил, что по церковным понятиям жадность – это порок. А ведь их заказчик именно жадничал, когда стремился установить на даче отопительное оборудование за полцены.

«Послушай, Антон! – обратился Андрей Арсеньевич к мастеру – Как церковь наставляет, надо отучить человека быть жадным?» «Церковь наставляет, что надо!» – подхватил Антон. – «А как отучить быть жадным нашего заказчика батарей знаешь?» Антон отрицательно пожал плечами. «А я знаю! – уверенно заявил мужчина. – Надо, чтобы человек на своем опыте убедился в том, что дешево хорошо не бывает!» «Согласен! – сказал Антон и тут же сам произнес – Монтируем ему старые батареи!»

Андрей Арсеньевич получил свои деньги. А когда старое оборудование потекло, он сам первый подходил к общим знакомым и говорил: «Ведь предлагал же человеку: купи новые батареи, новые трубы! А он: нет – новые – дорого, хочу дешевле. А я всегда говорю: дешево – хорошо не бывает!»

Поступив так, Андрей Арсеньевич максимально сократил время на переубеждение Антона, что не позволило заказчику работ найти другую бригаду и другой материал. В результате он заработал необходимые ему деньги.

Вывод:

Замышляя жизненно важный шаг, который лично вы считаете правильным, избавьте себя от привычки оглядываться на то, как вы будете оценены окружающими вас людьми.

Не надо добиваться людского понимания!

69

Надо самому знать и понимать людей! Надо понимать, под каким углом следует заставить окружающих взглянуть на ваш шаг, чтобы непременно услышать от них слова одобрения.

Глава 2

КРИТЕРИЙ ОТБОРА ПРАВИЛЬНОГО ШАГА.

А теперь поговорим о том, как сделать правильный выбор грядущего поступка.

Например, вам нужны деньги. Где их взять? То есть, какой шаг предстоит сделать для того, чтобы в дальнейшем обзавестись деньгами?

Обычно, пускаясь в раздумья о том, чтобы такое предложить людям, чтобы взамен получить их деньги, размышляющий ищет в первую очередь некую пользу, которую он может принести согражданам, посредством предложенного им товара или услуги.

Следующим этапом является «маркетинговое исследование» - опрос случайных людей или своих знакомых. Задается вопрос такого типа: *«Слушай, а вот если бы я предложил тебе приобрести, естественно, за деньги, такой-то полезный в быту товар или воспользоваться такой-то тоже полезной услугой (тоже не бесплатно), ты бы согласился?»* В ответ вопрошавший слышит восторженный возглас, смысл которого в том, что тот, кому был задан вопрос, просто спит и видит, как бы ему воспользоваться описанным товаром или услугой и уж, конечно же, не пожалел бы денег (в разумных пределах), когда бы ему такое предложение было сделано на практике.

Воодушевленный такой реакцией на свое гипотетическое предложение наш герой берется за дело и в скором времени создает этот самый полезный продукт или услугу.

Но вот когда он выставляет на продажу созданный им продукт, то, к удивлению, оказывается, что, несмотря на всю его полезность и весьма приемлемую цену, покупать его никто не спешит.

«Почему? - недоумевает наш герой и тут же сам находит ответ. – Наверное, мой продукт недостаточно полезен». И тут же добавляет ему еще какие-нибудь полезные свойства и

выставляет на продажу обновленный образец. Но результат абсолютно такой же. Продукт не берут.

Тогда производитель решает идти по другому пути. Он мыслит: *«Созданный мной продукт бесспорно полезен и нужен людям! Да вот только последние никак не могут понять этого. Я плохо объяснял, я плохо рекламировал свой товар».*

Начинается борьба за сознание покупателя. Вливание в рекламу денежной массы, презентации и другие акции, конечно же, дают результат, но совсем не такой, чтобы нашему герою решить проблему с деньгами. «В чем же дело? – мучается вопросом он и приходит к выводу, что проблема в созданном им продукте. – Ну, не угадал: бывает». Тогда он создает продукт новый и, конечно же, очень полезный людям. Но результат опять прежний.

И вот тут наступает шок.

Свою катастрофу люди объясняют по-разному. Кто-то грешит, что его проекты погубила людская зависть. Кто-то винит во всем свою родню, мол, она жила в бедности, а теперь и ко мне деньги не идут, не смотря на все старания. Ну, и так далее.

На самом же деле причина неудачи шага, предпринятого для достижения своего материального благополучия, лежит **в критерии отбора этого шага.**

Критерием же являлась **ПОЛЕЗНОСТЬ** для окружающих создаваемого в дальнейшем продукта или услуги.

Этот критерий неверен!

И вот почему.

В психологии в процессе взаимодействия людей друг с другом существует такая расстановка: «ЖЕРТВА – ПАЛАЧ».

Наш герой, когда, создавая продукт, стремится принести тем самым пользу людям в обмен на их деньги, **изначально ставит себя в позицию «жертвы» по отношению к будущим покупателям.** Он сразу же отдает себя им на суд:

а достаточно ли полезный продукт я для вас создал, чтобы вы согласились отдать за него имеющиеся у вас деньги?

Когда кто-то перед тобой добровольно принимает образ «жертвы», он тем самым автоматически переводит тебя в позицию «палача».

Оказавшись в этой позиции, ты невольно начинаешь поступать так, как требует того этот жестокий образ. Ты начинаешь глумиться над «жертвой».

В нашем случае именно так и поступают потенциальные покупатели с производителем товара или услуги, созданного для их пользы. Их глумление над производителем заключается в том, что они оказываются отдавать свои деньги за бесспорно полезный и нужный им товар. **«Палач» просто не может вести себя иначе со своей «жертвой»!**

Кто создал из покупателя «палача»?

– Да сам производитель товара на этапе выбора критерия отбора для своего будущего коммерческого предложения.

Поэтому для того, чтобы заставить людей в дальнейшем платить деньги за созданный тобой продукт, надо использовать не «полезность», а совсем другой критерий отбора.

Этот критерий должен быть таким, чтобы уже создатель продукта изначально перемещался в позицию «палача» по отношению к будущему покупателю, помещая последнего в позицию «жертвы».

«Жертва», как известно, подсознательно стремится задобрить «палача» своим хорошим поведением, то есть, благим поступком. В нашем случае этот «благый поступок» - приобретение товара у продавца за имеющиеся в своем кармане деньги.

Так чем должен руководствоваться наш герой при выборе товара или услуги, предлагаемой им на рынке для того, чтобы людские деньги полились рекой в его карман?

– Он должен спросить себя: А РАЗВЕСЕЛИТ ЛИ МЕНЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОТОРОЕ Я НАМЕРЕВАЮСЬ СДЕЛАТЬ ЛЮДЯМ ЗА ИХ ДЕНЬГИ?

И если какое-то предложение его и впрямь развеселит, то именно оно, будучи воплощенным в продукт, принесет финансовую прибыль.

В чем дело?

– Дело в том, что когда создатель продукта относится к его будущим потребителям как бы с легкой издёвкой, он автоматически перемещается по отношению к ним в психологическую позицию «палач». В палитре его чувств присутствуют садоэнергетики. Эти энергетики находят поддержку тех энергий, которые в эру Водолея исходят от близлежащих к Земле планет.

Таким образом, сам человек, находящийся в позиции «палач», во-первых, испытывает прилив душевных и физических сил, во-вторых, выбросы его психической энергии резонируют с энергетическим потоком, идущим от господствующих планет. Оба фактора обеспечивают удачу начинаниям человека.

Вспомните хотя бы такого певца, как Шура. Когда он в период старта своей карьеры выходил на эстраду и на телеэкраны без нескольких передних зубов и пел песню на стихи Есенина, не издевался ли он над теми, кто являлся слушателями – потребителем его творческого продукта? Конечно, издевался. Конечно, Шуру это очень веселило и его продюсера тоже. Тем самым певец и продюсер перемещались по отношению к нам, слушателям, в психологическую позицию «палачи». «Жертвами» являлись мы, те, кто лицезрел Шуру на сцене или на экране.

Обычно, при раскрутке начинающих певцов бывает наоборот: «жертвами» являются они (певцы), а «палачами» – зритель.

В итоге восхождение на Олимп «палача» - Шуры состоялось уверенно и быстро, а те из начинающих дарований, кто был «жертвой», подстраивался под вкус

зрителя, ждал зрительского приговора, пребывают в
безвестности и по сей день.

У Жанны была проблема с работой. По крайней мере, с этим вопросом она обратилась ко мне за помощью. Она то и дело создавала какие-то полезные товары или необходимые людям услуги и продавала их через интернет. Правда, «продавала» это громко сказано, скорее пыталась продать.

Люди отнимали у Жанны много времени и сил, заставляя её рассказывать о своих продуктах или услугах. Слушали, делали замечания, предлагали усовершенствовать, удешевить... и откладывали покупку.

Женщина шла на поводу у тех, кто её напутствовал: усовершенствовала свой продукт, удешевляла его. Вновь предлагала купить его. Продукт снова не покупали.

Я понимал причину её неудач. Женщина в процессе ведения бизнеса всё время прибывала в позиции «жертвы», провоцируя тем самым своих покупателей становиться по отношению к ней в позицию «палачей». Поэтому они охотно доставляли мучение Жанне, отказываясь платить деньги за её товар.

Однако, в процессе нашего разговора я обратил внимание на то, как Жанна описывала свою жизнь. Она то и дело вставляла короткие красочные рассказы о том, через какие ужасные эпизоды ей приходилось пройти. Вот в детстве на улице её ударил мальчик только за то, что её волосы были кудрявые, а не прямые, как у него. А вот рассказ о том, как её не приняли на дневное отделение в институт, опять же, потому что глаза у неё большие ясные и в них читается незащищенность. В то время как во взглядах других абитуриентов была сплошь одна ярость и умение постоять за себя. А еще Жанна рассказала, как её уволили с последней работы только за то, что она лучше всех организовала в своем отделе праздник 23 февраля. Были и подарки, и стихотворные поздравления мужчин. Всем очень понравилось, поэтому начальница отдела выгнала её на следующий же день, так как увидела в ней соперницу.

Свои истории Жанна рассказывала не просто так, она словно испытывала меня своей очередной жалобой. Может быть я, узнав об еще одном её несчастье, снижу стоимость консультации, а может, поработаю с ней дольше оговоренного времени.

Должен признаться, что такой соблазн периодически возникал.

Я отметил, что Жанна, играя со мной в такую игру, во первых, развлекается, а во вторых, постоянно находится по отношению ко мне в психологической позиции «палач». Она, словно, мучает меня своими душещипательными историями, заставляя пожалеть её и в какой-то форме проявить свою жалость.

Поэтому, когда женщина задала вопрос, как ей заработать деньги в эру Водолея, я ни минуты не сомневаясь, предложил ей не продавать через интернет свой продукт, а собирать через интернет пожертвования.

Для этого надо было всего лишь создать сайт, на который выкладывать рассказы о собственных злоключениях, а так же установить на сайте электронную платежную систему для приема пожертвований.

Жанна недоуменно спросила: «Неужели будут платить?» Я ответил: «Будут! Потому что этот проект удовлетворяет всем требованиям эры Водолея. Во первых, Вы в душе веселитесь, когда рассказываете про себя кошмарные истории. Не знаю, что в них правда, что вымысел, но видно, что Вас забавляет это занятие. А во вторых, Вы мучаете своими рассказами слушателя, заставляя его переживать, а главное стремиться облегчить Ваши страдания.

Для убедительности я рассказал Жанне историю про одну студентку, которая надевала себе шею табличку **«Я – жертва психиатрических опытов КГБ»**, садилась в подземном переходе недалеко от Лубянской площади, корчила идиотскую рожу и собирала милостыню. Затем отходила в сторону, отдыхала от «трагического образа» и, отдохнув, снова садилась просить милостыню.

Ей подавал, чуть ли, не каждый второй из тех, что проходил мимо. Вокруг даже собирались спонтанные митинги в защиту её и таких людей, как она. Что увеличивало количество людей, подающих милостыню.

Жанна поверила мне и создала надлежащий сайт

Мой проект оправдал ожидания. Пользователи сайта, созданного женщиной, действительно стали переводить ей деньги. Жанна же с азартом публиковала новые рассказы о собственных злоключениях.

И еще одна причина того, что замысел, который веселит его автора, как правило, оказывается осуществленным.

Практика показывает, что тот **замысел, который вселяет в душу его создателя ощущение веселья, является КОНТАКТНОЙ ПРОГРАММОЙ.**

Контактная программа – это некое новшество, которое, согласно высшему замыслу, должно быть привнесено в мир людей на определенном отрезке времени.

Осталось только найти того, кто осуществит это привнесение.

Этим человеком оказывается тот из предприимчивых людей, кто ищет состояние веселья от предстоящего ему коммерческого шага.

Воплощение в жизнь контактной программы приходит, как правило, легко и без серьезного сопротивления со стороны внешних факторов.

Ко мне на прием пришел молодой ученый – Максим. Максим был микробиолог, писал диссертацию. Проблема Максима заключалась в следующем.

Ученый труд был написан им на две трети. Прделаны исследования, обработаны результаты, сформулированы выводы. А вот для того, чтобы завершить работу не хватало результатов нескольких опытов. Опыты ученый провести не мог, так как не было подходящего оборудования.

Оборудование должно было поступить из зарубежной страны, но из-за санкций, введенных против России, его поставка откладывалась на неопределенный срок или отменялась вовсе. Отечественных аналогов этого оборудования не существовало.

Ученое сообщество торопило Максима с защитой. Тема его диссертации была очень перспективной – государство могло выделить весьма солидные деньги для внедрения в производство научных идей Максима.

Молодой ученый интересовался у меня: откуда ему взять результаты опытов, которые он не в состоянии провести?

Понятное дело, что ответ напрашивался сам собой: взять результаты «с потолка». Но как добиться того, чтобы взятые «с потолка» результаты худо-бедно соответствовали истине?

И тут я вспомнил про КОНТАКТНЫЕ ПРОГРАММЫ. **Если ты привносишь во истину революционную информацию, то её добыча и привнесение сопровождается у человека состоянием ВЕСЕЛЬЯ.**

До Максима я довел эту мысль так: «Внесите «с потолка» такие результаты, которые бы Вас, как ученого, откровенно развеселили. Они будут самыми близкими к результатам реальных исследований».

В душе я был уверен, что мои слова вызовут недоумение у ученого, но Максим встретил моё предложение не только с пониманием, но и с энтузиазмом.

«А Вы знаете, как я нашел тему для своей диссертации? – поддержал разговор он. – Все места в аспирантуре были заняты, научные руководители разобраны. Я видел, что никак не смогу приступить к работе, которая принесет мне ученую степень. И скорей от безысходности и отчаяния я задал себе вопрос: «А какую бы тему мне предложить ученым мужам, чтобы просто повеселить себя?» На одобрение я не рассчитывал. И придумал тему, которая была и реальной и где-то смешной одновременно. Я просто хотел красиво хлопнуть дверью – уйти с высоко поднятой головой и улыбкой на губах.

Но моё предложение неожиданно вызвало всеобщий интерес. Оказалось, что многие доктора наук подбирались к этой тематике, но так и не нашли возможности заняться ей всерьез. Мне дали «зеленый свет» - нашлось и место в аспирантуре и научный руководитель.

Так, что я попробую применить рекомендуемый Вами метод для «получения результатов экспериментов», которых я провести не могу». – подвел итог Максим.

Позднее молодой ученый рассказал мне, что после того, как он внес в свой научный труд такие результаты «с потолка», которые его развеселили, необходимое оборудование для опытов всё-таки поступило в институт. Максим успел провести исследования. Результаты исследования и результаты, взятые «с потолка», практически совпали.

Итак, чем должен руководствоваться предприниматель при выборе товара или услуги, предлагаемой им на рынке для того, чтобы людские деньги полились рекой в его карман?

– Он должен спросить себя: А РАЗВЕСЕЛИТ ЛИ МЕНЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОТОРОЕ Я НАМЕРЕВАЮСЬ СДЕЛАТЬ ЛЮДЯМ?

И если какое-то предложение его и впрямь развеселит, то именно оно, будучи воплощенным в продукт, принесет финансовую прибыль.

И еще одно напутствие.

Предприниматель, создающий или продающий продукт, никогда не должен находиться в психологической позиции «жертва» по отношению к покупателям этого продукта.

Если с последним утверждением вы не согласны и даже возмущены таким советом, то предлагаю вспомнить производителей и продавцов товаров из Китая, самой успешной экономической державы последних лет.

Как вы думаете, чувствуют ли себя «жертвами» бизнесмены из Поднебесной, когда предлагают продукт, произведенный в своей стране, всему миру?

Честный ответ на этот вопрос охладит даже самые горячие головы.

Глава 3

ПРАВДЫ ВСЕГДА... ДВЕ.

Что раздражает нас в тех людях, кто достиг больших успехов в последние годы? - Нас в этих людях раздражает **беспринципность**.

Успешные люди сегодня могут иметь (и высказывать) два противоположных мнения по одному и тому же вопросу. Эти люди могут поддерживать обе силы, борющиеся между собой. Эти люди могут вообще идти по жизни то в одном направлении, то в направлении, обратном ему.

Почему нас раздражает именно это качество? Да, потому что мы с детских лет усвоили: правда - всегда одна.

«Много в поле тропинок, только, правда - одна». Такая строка звучала в песне из кинофильма «Неуловимые мстители». *«Правда всегда одна. Это сказал фараон».* – пел Вячеслав Бутусов. Да, и вообще нас учили придерживаться единственной позиции, которую мы однажды посчитали для себя правильной.

Нас учили выбрать для своей жизни единственный правильный путь.

Мы мучительно искали этот единственный путь. Кто-то находил, а потом с трудом удерживал себя на нем, чтобы не сойти в сторону, ибо соблазнов было много, и здравый смысл подсказывал, что перспективней сойти. Удерживала психологическая установка, что путь один, сойдешь – потеряешь себя. А потерять себя - это неминуемая катастрофа! И человек продолжал идти, преодолевая себя. Терпел лишения, испытывал страдания, но знал, что его дело правое.

Кто-то не выдерживал - сходил с «единственного» пути на путь другой - заманчивый, сулящий легкую и безбедную жизнь. Он с удивлением обнаруживал, что обещанной ему катастрофы не происходило. Просто начиналась другая жизнь, к которой надо было адаптироваться.

Если адаптироваться удавалось, то новый путь приносил удачу и процветание. Если с адаптацией возникали проблемы, то существовала возможность вернуться на тот путь, с которого сошел и к которому ты уже был адаптирован. Возвращение «блудного сына» на прежний путь, как правило, сопровождалось всплеском успеха, а не поркой за отступничество.

Но такая картина наблюдалась преимущественно у нынешнего поколения. Поколение отцов, а особенно дедов достигало успеха, упорно следуя именно по одному пути. Ведь они жили в эру Рыб, и только мы оказались на границе двух астрологических эр: Рыб и Водолея. Поэтому к опыту поколения отцов и дедов мы должны относиться избирательно. Их заповеди должны предварительно подвергаться исследованию на предмет соответствия требованиям новой астрологической эры. И только, если противоречий требованиям новой эры не обнаружено, ими можно руководствоваться.

Итак, от чего надо уберечь себя в новых астрологических условиях, чтобы успешно прожить жизнь?

Надо помнить, что дороги у тебя не одна, а, как минимум, две.

Причем, вторая дорога чаще всего диаметрально противоположна первой.

Естественно, что жизнь заставляет нас ступить на какой-то путь (один из двух). Твои мысли, мечты поступки первое время связаны только с выбранной дорогой. Это бодрит, первые достижения вселяют уверенность. Но проходит время, и наступает усталость физическая и психологическая. Успех уже не так закономерен, мысли о том, как развить удачу, всё чаще заходят в тупик. Наступает период сомнений, а правильно ли я выбрал свой путь?

Люди, которые считают себя сильными, убеждают себя, что выбор был сделан ими правильно. Они заставляют себя не допускать мысли о том, что можно всё бросить и пойти по второму пути, подчеркиваю, чаще противоположному первому. Они уверены, что если собрать волю в кулак и

продолжать давить в одну точку, то *«терпение и труд всё перетрут»* - успех будет достигнут.

Такие люди, иногда добиваются поставленной цели, иногда им на это не хватает жизни. Но и у тех, и у других в душе живет тоска по тому, второму пути, на который они так и не ступили ни мысленно, ни реально. **Неуверенность в том, что жизнь прожита правильно будет преследовать их всегда.**

Другое дело люди, которые сильными себя не считают. Они, шествуя по первому пути, в минуты сомнений допускают возможность хотя бы помечтать о том, как оставят свою жизненную колею и перейдут в другую, где, как им кажется, жизнь будет легче, а успех достижимей. В это время люди мысленно проживают вторую, альтернативную, жизнь и отдыхают от жизни первой.

Какой из этих двух путей правильный в настоящий момент, решает кто-то за нас. Если правильным окажется первый путь, то какой-то внешний фактор или спонтанно возникшее желание вытолкнет нас на него. Если правильным окажется путь второй, то знак – пинок или неудержимое стремление, перебросят нас на новые рельсы.

Но это произойдет только в том случае, если ты хотя бы мысленно примерил себя ко второму пути.

Не факт, что на этих «вторых рельсах» вы задержитесь долго. Опять когда-нибудь возникнет торможение в делах, опять надоест думать только о перспективах, связанных с этой дорогой. Захочется проявить слабость, пожалеть о том, что сошел с первого пути и хотя бы мысленно вернуться на него.

И тут опять кто-то за нас решает, на каком пути нам перспективней быть в настоящий момент: дает подсказку или надлежащим образом складывает вокруг нас обстоятельства.

В итоге, если балансировать между двумя дорогами, то ты движешься по жизни удивительно быстро и психологически не устаешь.

И какая бы из двух дорог в итоге ни оказалась «главной», человек никогда не будет испытывать ностальгии о втором пути – о той жизни, которую он не прожил.

Но часто имеет место ситуация, когда главной окажутся обе дороги.

Мать Татьяны была бухгалтером. Естественно, что она хотела видеть бухгалтером и свою дочь. Нельзя сказать, что Татьяна сильно противилась желанию своей родительницы. Девушка получила надлежащее образование, трудоустроилась и приготовилась делать стремительную карьеру. Старалась изо всех сил. Подолгу задерживалась на работе. Её старания замечали, хвалили, но зарплату не поднимали и повышений в должности не предлагали.

«Терпи! – говорила ей мать – Придет время, и количество перейдет в качество! Тебя повысят, и пойдешь в гору. Со мной, ведь, было именно так. Тоже долго не замечали, а потом сразу сделали главным бухгалтером с большим окладом».

Но Татьяна устала терпеть. Большие деньги, заработанные потом и кровью, да еще в отдаленной перспективе перестали будоражить её воображение. Девушка всё больше присматривалась к судьбам своих подруг. Подруги не лезли из кожи вон, чтобы построить себе карьеру, они добивались материального благополучия, удачно выходя замуж.

Вот и Татьяна нет-нет, а стала мечтать об удачном замужестве. Эти мечты помогали ей психологически восстанавливаться после трудового дня. Если раньше, придя домой с работы, девушка продолжала думать о работе: что она должна сделать на следующий день, чтобы когда-то удачно продвинуться по карьере, и уставала от этих мыслей еще больше. То сейчас она мечтала, как выйдет замуж за перспективного парня, который хорошо зарабатывает и будет сама сидеть дома, и ждать возвращения с работы любимого мужа.

Такие мечты особенно в вечерние часы позволяли психике девушки расслабиться, а утром она чувствовала себя отдохнувшей, готовой работать с воодушевлением. Поэтому вечером она предавалась мечтам о замужестве вновь.

Однажды она поделилась с матерью содержанием своих грез. Но мать накинулась на неё с упреками: «Ты – слабохарактерная! Ты предаешь свою мечту! Сначала добейся одной поставленной цели, а уже потом намечай другую цель.

Те, кто останавливаются на полпути, ничего не добиваются в жизни!»

Последнее утверждение напугало Татьяну, и она пришла ко мне на консультацию.

Я объяснил молодому бухгалтеру, что её мать опирается на свой собственный опыт, а он был сформирован в предыдущую астрологическую эру – эру Рыб. Тогда, действительно, фокусировка на единственной цели приводила к успеху.

Но у нынешней эры – эры Водолея, другие особенности. В эру Водолея лучше цели менять, мысленно или реально, как получится. Поэтому девушке не надо бояться своего «отступничества». Надо, во первых, таким образом давать отдохнуть своей психике. А во вторых, зорко смотреть по сторонам, ни принесут ли её мечты о браке каких-либо изменений в её реальную жизнь.

А изменения вскоре, действительно произошли. За Таней стал ухаживать молодой человек с ошеломляющим карьерным ростом. Он предложил Тане руку и сердце, предложил уйти с работы, где её не оценили по достоинству, и просто отдохнуть и осмотреться. Материальное содержание семьи он брал на себя.

Мать не приветствовала перспективу дочери создать семью, отговаривала её, упрекала в непоследовательности.

Но Таня рассудила иначе. «А вдруг это и есть моя судьба – быть домохозяйкой». – подумала девушка и дала согласие на брак.

Сначала Татьяна просто отдыхала. Но потом без работы ей стало скучно. А когда появился ребенок, образованная активная женщина просто завывала волком, так ей хотелось оказаться на работе вновь. Ей даже во сне стала сниться бухгалтерия.

Таня сочла, что это какой-то мистический знак и опять обратилась ко мне.

«Может быть, я неправильно выбрала свой путь? – сомневалась она. – Может мне суждено быть бухгалтером?»

«Почему Вы так решили?» – поинтересовался я.

«Всё дело в том, что сейчас я мечтаю только о работе» – ответила женщина.

«Таким способом Вы просто отдыхаете от домашних дел. – объяснил я и напомнил – Помните, как раньше Вы отдыхали от работы, мечтая о замужестве?»

Татьяна утвердительно кивнула головой, но потом спохватилась: «В результате своих грез я действительно вышла замуж. А что будет на этот раз?»

«На этот раз Вы скорее всего выйдете на работу». – высказал догадку я.

«Я сама это чувствую. – подтвердила Таня. – А главное, мне позвонили из той фирмы, где я работала, и сообщили, что освободилось место главного бухгалтера. Предлагают занять».

«Соглашайтесь!» – посоветовал я.

«Уже согласилась. – ответила женщина. – Только не могу взять в толк, какой путь мой: экономиста или домохозяйки?»

«Оба!» – уверенно ответил я.

Надо отметить, что **в эру Водолея два варианта выбора имеют место у человека не только, когда речь идет о глобальном жизненном пути. Два варианта выбора существуют, например, когда человек выбирает себе профессию или вид бизнеса.**

Иными словами, **выбирая для себя профессиональную стезю, лучше искать не одно занятие, а сразу два. Осваивать надо так же две профессии одновременно или попеременно.**

Выбирая вид коммерческой деятельности, лучше не делать ставку на что-то одно. На всякий случай надо запланировать дополнительный источник доходов. Хотя бы для подстраховки.

Такой подход не всеми предпринимателями воспринимается охотно. Людей можно понять: это противоречит той логике, которой мы привыкли руководствоваться в жизни.

Согласно этой логике, если ты фокусируешься на одной профессии, на одном деле, посвящаешь ему всё время, отдаешь ему все силы, то отдача должна быть максимальной. Поэтому нас учили искать и находить один путь в профессии, посвящать себя одному делу в коммерции.

Так, действительно, было предыдущие две тысячи лет.

Но с наступлением эры Водолея всё поменялось.

Сегодня движение по двум дорогам в профессии или в бизнесе одновременно или попеременно дает эффект неизмеримо выше, чем верность одному выбранному делу и концентрации на нем всех своих сил.

Сегодня такие человеческие качества, как непостоянство, неясность цели, отступничество не снижают деловой потенциал человека, как это было в эру Рыб, а наоборот, дают ему дополнительные возможности преуспеть на профессиональном поприще.

Леонид закончил гуманитарный ВУЗ, получил профессию юрист. Начать карьеру на предприятии или в одной из юридических фирм не показалось ему заманчивым. Уж очень маленькие зарплаты предлагали работодатели, уж очень медленный карьерный рост ждал в перспективе молодого специалиста. Да, и статус мальчика на побегушках у какого-то хозяина не казался привлекательным. Другое дело открыть собственную юридическую фирму. Но открыть-то можно. Другое дело, откуда вчерашнему студенту брать клиентуру? Для этого требуется хороший сайт, реклама и время для раскрутки. Хороший сайт стоит не дешево, рекламу тоже надо оплачивать постоянно, а в то время, которое отведено для раскрутки надо на что-то жить. Мечта казалась не осуществимой.

Леонид погоревал и стал думать о том, как ему просто прокормить себя. Работать на хозяина он не хотел, хотел работать только на себя. Молодой специалист вспомнил, как в

детстве он самостоятельно разводил червей для рыбалки. Получалось неплохо. Решил «тряхнуть стариной» для того, чтобы начать зарабатывать хоть что-то. Как ни странно, дело пошло: и черви росли хорошо, и рынок сбыта сформировался быстро.

Заработков от продажи червей хватало не только на жизнь, но и на расширение бизнеса. Леонид посчитал, что коли ему не удалось стать юристом, значит, его призвание быть заводчиком червей. Поэтому решил расширять именно этот бизнес. Но тут возникла другая проблема. Следующим шагом расширения этого бизнеса должно было стать приобретение фермы для разведения червей. Это требовало затрат 4-5 миллионов рублей. Таких денег у Леонида не было.

Молодой человек обратился ко мне с вопросом: почему его коммерческая жизнь такая неуспешная? Жаловался, что нет денег ни на одно серьезное коммерческое начинание, какое бы он ни выбрал.

Я предложил Леониду посмотреть на ситуацию под другим углом. «Да, у Вас нет средств на приобретение фермы для разведения червей, но тех денег, которые Вы зарабатываете, с лихвой хватит для создания и раскрутки сайта собственной юридической фирмы. Вложите деньги в этот проект, а затем начинайте зарабатывать на оказании юридических услуг. Юридические услуги дадут Вам денег больше, чем сегодня дают черви. Этих новых заработков будет достаточно, чтобы накопить 4-5 миллионов рублей на приобретение фермы для разведения червей. Таким образом, у Вас будет сразу два перспективных бизнеса. А дальше будет видно, каким бизнесом Вы будете руководить самостоятельно, а куда наймете исполнительного директора».

«Но нас учили, что надо концентрироваться на одном виде деятельности. – возразил Леонид. – Ты отдаешь больше сил и времени чему-то одному. Значит и результат должен быть лучше».

«А на практике сегодня получается наоборот: обращение к двум коммерческим начинаниям одновременно или попеременно дает возможность беспрепятственно развивать оба дела. – парировал я и задал провокационный вопрос – Ваш опыт разве не тому подтверждение?»

Леонид утвердительно кивнул головой.

88

В последствие молодой человек приобрел ферму для разведения червей, наладил её работу, и сам встал у руля. Принадлежащая ему юридическая фирма тоже окрепла. Для руководства ею Леонид нанял исполнительного директора.

Сделаем надлежащий вывод:

В эру Водолея движение по двум дорогам в профессии или в бизнесе одновременно или попеременно дает эффект неизмеримо выше, чем верность одному выбранному делу и концентрации на нем всех своих сил.

Глава 4

ЧТО НАМ ЗАМЕНИТ СОВЕСТЬ...?

Часто с предпринимателями после посещения моей консультации, анализа своих неудач и получения рекомендаций, схожих с теми, что я давал в предыдущей главе, происходило следующее. Бизнесмен приходил ко мне еще раз и жаловался на то, что не может выполнить мои указания не столько потому, что боится возмездия со стороны окружающих, а потому, что ему этого не позволяет сделать СОВЕСТЬ.

Мы уже разбирали в первой части книги, как возникает СОВЕСТЬ.

СОВЕСТЬ возникла в эру Рыб. В предшествовавшую эру Рыб – эру Овна, СОВЕСТИ не было. В этом можно убедиться, если почитать произведения авторов, написанных в Древнем Риме или в Древней Греции.

СОВЕСТЬ, как внутренняя потребность человека, появилась от того, что в эру Рыб положение господствующих планет и идущее от них излучение так воздействует на человека, что в критической ситуации заставляет ЛЮБОВАТЬСЯ СОБОЙ.

Это происходит по той причине, что следуя законам астропсихологии, для того чтобы преодолеть критическую ситуацию, человек непроизвольно переходит в противоположный зодиакальный знак и там находит точку опоры для противодействия удару судьбы. Так как в эру Рыб каждый из нас, независимо от даты своего рождения, в значительной степени проявлял качества зодиакального знака Рыбы, то после попадания в критическую ситуацию он непроизвольно переходил в противоположный знак, в знак Дева.

Человека, рожденного под знаком Дева, делает сильным, успешным и привлекательным такое качество, как ЛЮБОВАНИЕ СОБОЙ. Вот тут в голове у попавшего в беду человека и возникает «отмазка»: *«Да, я не достиг успеха, но*

зато я никого не убил, никого не ограбил, никого не обманул. Всё, что я делал, я делал во благо, а не во вред. Я очень симпатично выглядел, как в глазах окружающих, так и в собственных глазах. Поэтому отсутствие успеха не служит поводом считать меня человеком никчемным или не состоявшимся».

После приведения подобного аргумента у человека появляются дополнительные силы жить, чувствовать себя полноценным членом общества, готовить себя к следующим свершениям, которые вполне могут оказаться удачными.

Так на протяжении двух тысяч лет, пока длилась эра Рыб, сложилось представление, что «выглядеть красиво», как в собственных глазах, так и в глазах окружающих людей, это необходимая составляющая не только успешной деятельности, но и гарантия успешно прожитой жизни. И так действительно было в два предыдущих тысячелетия. Что сформировало соответствующие культурные ценности, в основе которых лежала СОВЕСТЬ.

Воспитание, построенное на культурных ценностях эры Рыб, плюс инерционность мышления заставляют сегодняшних предпринимателей стремиться обязательно «выглядеть красиво» в процессе ведения коммерческих дел. Они не удосуживаются «послушать себя», чтобы почувствовать, как голос интуиции – инстинкта самосохранения, подсказывает: **«любование собой больше не делает тебя сильным».**

А что делает тебя сильным сегодня?

Ответ на этот вопрос можно получить, используя тот же метод рассуждения.

В наступившую эру Водолея каждый из нас, независимо от даты рождения, в значительной мере Водолей. Значит, в критической ситуации он произвольно переходит в противоположный знак – знак Льва.

Человека, родившегося под знаком Лев, делает сильным апелляция к деньгам. Вот и получается, что **гарантией успеха для сегодняшнего предпринимателя является готовность взять деньги от любой коммерческой операции.** Здесь не должно быть оглядки на то, как он

выглядит в собственных глазах. Как преподать свой шаг окружающим, чтобы вызвать их одобрение, а не противодействие, я уже рассказывал.

Единственное, что может стать препятствием на пути к деньгам, это угроза жизни или угроза свободе предпринимателя.

И эту, новую, точку опоры – деньги, практически любой ценой, бизнесмену тоже подсказывает его внутренний голос.

Предпринимателей, обратившихся ко мне с жалобой на препятствие со стороны СОВЕСТИ, я прошу мысленно представить сначала свой шаг, сделанный под влиянием СОВЕСТИ и описать возникшее в душе ощущение – голос инстинкта самосохранения. Затем мысленно погрузиться в стремление взять деньги любой ценой и тоже прислушаться к тому, какое ощущение идет изнутри организма.

Результат всегда один.

В первом случае на душе зыбко и не спокойно. Во втором – человек чувствует себя уверенно и защищено.

Такой ответ дает ему интуиция – инстинкт самосохранения.

А этот инстинкт врать не будет!

Приведу такой пример.

Артём когда-то был работником сетевого маркетинга, затем, когда сетевой бизнес пошел на спад, открыл магазин здоровья – продавал биологические активные добавки, улучшающие самочувствие. Торговля давала прибыль. Но случилась беда: Артем выгуливал собаку, поскользнулся и сломал ногу. Несколько месяцев пролежал в гипсе, а значит, не занимался торговлей. Аренда за помещение, которую он продолжал платить, съела все имеющиеся у него накопления. Артем обратился ко мне с вопросом, как ему выбираться из финансовой ямы.

Я, сославшись на то, что сейчас мы живем в эру Водолея, и должны в критической ситуации апеллировать к деньгам, посоветовал предпринимателю не отказываться ни от каких

заработков, которые в ближайшее время ему может предложить жизнь.

А жизнь, действительно, очень скоро сделала Артему предложение.

Один из бывших партнеров Артема разработал, сертифицировал и наладил производство собственной биологически активной добавки. Разработчик находился в одной из стран, граничащих с Россией и, конечно же, он рвался на перспективный российский рынок. Вот он и предложил Артему стать его дилером.

Ничего плохого в этом предложении не было, но Артем снова обратился ко мне уже вот по какому поводу.

«Мне стыдно продавать эту биодобавку. - жаловался молодой человек.- Она сделана на основе керосина. Вы, ведь, знаете, что в старину на Руси керосином лечили некоторые заболевания. Вот этот разработчик и воспользовался одним из старинных рецептов для создания своей биодобавки».

«А что тут стыдного?- недоумевал я.- Ведь, керосин действительно что-то лечит».

«Стыдно брать за эту добавку такие большие деньги, как требуется по условиям договора. - объяснил предприниматель.- Ведь, керосин-то почти ничего не стоит».

«Но, ведь, люди сами платят за эту добавку ту цену, которую требует производитель.- опять возразил я – Откуда тогда берутся муки Вашей совести?»

«Люди платят за добавку втридорога, потому что про неё прошла передача на одном из центральных телеканалов. - объяснил Артем и добавил – Мне неудобно быть причастным к этой афёре».

«Во первых, это не афёра, а успешная коммерческая операция...- начал было возражать я, но мужчина отрицательно замотал головой: «Нет, нет, и не уговаривайте! Я буду плохо выглядеть в собственных глазах, а это для меня важнее всего. Я так воспитан».

Я вспомнил, что Артем когда-то посещал мои курсы по развитию интуиции, поэтому предложил: «Обратитесь к своему внутреннему голосу – инстинкту самосохранения, пусть ответит, что позволит Вам выйти из затруднительной ситуации: желание хорошо выглядеть в собственных глазах или стремление взять те деньги, которые сами идут Вам в руки».

Мужчина погрузился в себя, а потом ответил: «Инстинкт самосохранения подсказывает, что надо брать деньги. Состояние духа уверенное, твердое. А когда представляешь, как ты сохраняешь лицо, возникает внутренняя зыбкость, страх. Значит, это путь к гибели».

- Я же Вам говорил.

- Но, ведь, несколько лет назад всё было иначе.

«Наступила эра Водолея»- подвел итог я.

Сделаем вывод.

Гарантией успеха для сегодняшнего предпринимателя является готовность взять деньги от любой коммерческой операции. Здесь не должно быть оглядки на то, как он выглядит в собственных глазах.

Часто те представители предпринимательской братии, кто однажды в борьбе за деньги пошел против совести, констатируют, что впоследствии на них обрушился удар – жизненная неурядица. Они расценивают это событие, как возмездие за нарушение ими заповеди «поступать по совести».

Однако, причина обрушившейся неурядицы - в другом.

Все, кого «настигло возмездие», в личной беседе говорили мне, что **испытывали раскаяние** после того, как совершили коммерческий шаг, не согласовав этот шаг с голосом совести.

Раскаяние подразумевает мыслеперемещение человеком себя в такие обстоятельства, где он действует согласно тому, как ему диктует совесть.

В результате этого мыследействия человеческий организм излучает в пространство поток энергии, который **диссонирует** с излучением, идущим от господствующих планет в эру Водолея. (Напоминаю, что в эру Водолея надо быть настроенным взять деньги, практически, любой ценой. Настрой «взять деньги» попадает в резонанс с излучением господствующих планет.)

Явление волнового диссонанса, согласно законам физики, сопровождается поглощением энергии. Поэтому физическое и астральное поле раскаявшегося человека резко ослабевает. По ослабленному полю проходит удар. Так часто бывает в природе.

Поэтому неприятность, настигшая предпринимателя, после того, как он поступил не по совести, вовсе не кара небесная за нарушение каких-то высших законов, а результат такого психологического шага, как раскаяние.

Если не делать такой шаг, то есть не раскаиваться, то и неприятностей впоследствии не будет.

Денис был начинающим таксистом. Однажды с ним произошел такой случай. Ночной пассажир расплатился за проезд крупной купюрой, хлопнул дверцей и вышел, забыв взять сдачу. Денис тоже не сразу сообразил, что не вернул пассажиру причитающихся ему денег – уж больно решительными были действия мужчины. Прошло несколько минут, когда Денис опомнился и стал искать глазами того, кому он был обязан вернуть деньги. Где-то вдали маячила фигура пассажира. Взять бы догнать! Но что-то внутри остановило молодого человека. Деньги, как ни как, достались ему не маленькие! Обладание ими грело душу.

Денис решил испытать судьбу: «Вернется пассажир – верну сдачу, не вернется – оставлю себе». Он простоял пять или десять минут. Пассажир не вернулся. Денис тронулся с места и уехал. И этой же ночью, под утро, он попал на «подставу» - якобы свернул зеркало дорогой иномарке. Ночь, четверо агрессивно настроенных парней, требующих, чтобы с ними расплатились немедленно. Разумней было отдать деньги, чем усугублять конфликт. Денис расплатился с «потерпевшими».

Спустя несколько дней он заказал у меня консультацию по скайп.

«Вот Вы говорите, Сергей Николаевич, что деньги надо брать, вопреки движениям совести. Я взял сдачу пассажира, хотя мне было совестно делать это и немедленно меня настигло возмездие – я попал на «подставу». Может быть, нельзя было идти против совести?»

«Давайте пошагово разберем, что происходило у Вас в душе той ночью. - предложил я. - И установим, что стало причиной «возмездия»».

Денис согласился.

«Поняв, что пассажир забыл взять сдачу, Вы хотели было нагнать его, чтобы вернуть деньги, но что-то остановило Вас. – воскрешал я рассказ молодого человека.- Никакого упрека совести в этот момент Вы не чувствовали. Вам было комфортно с внезапно обретенными деньгами».

Денис опять утвердительно кивнул головой, но тут же высказал предположение: «Но, ведь, это нехорошо. Это грех!»

«Но, Вам-то было хорошо! – возразил я и продолжил. – Для эры Водолея это нормальная реакция. В эту эру деньги – это сила и защита. Вот Вам интуитивно и не захотелось их отдавать. Ошибки в Вашем поступке никакой не было».

«Тогда почему меня настигло возмездие?» - спросил молодой человек.

«А давайте проанализируем, что Вы делали дальше, после того, как Ваш пассажир не вернулся за сдачей». – предложил я.

«Я ездил по ночному городу и ругал себя за то, что не вернул деньги этому мужчине. – предался воспоминаниям Денис. – Я клялся себе, что, случись такая ситуация в следующий раз, я обязательно догнал бы пассажира и вернул бы деньги. Тогда бы меня не мучила совесть от того, что я поступил не красиво».

«Иными словами, - перехватил я нить разговора.- совершив изначально правильный поступок, сохранив для

себя забытые деньги, Вы затем переиграли в своей голове всё с точностью до наоборот».

Денис утвердительно кивнул головой.

«И как Вы себя почувствовали после раскаяния?» - последовал мой вопрос.

«Отвратительно! – сознался молодой человек. – Я почувствовал себя очень слабым».

- И после этого попали на «подставу»?

- Да.

- Вы ослабили своё биополе тем, что мысленно ввели себя в состояние раскаяния – обратное правильному состоянию – обладания деньгами. Имел место эффект волнового диссонанса, сопровождающийся забором у Вас энергии. По ослабленному полю всегда приходится удар. Вот Вы его и получили. В новых астрологических условиях другие правила игры. Это в эру Рыб совесть спасала. В эру Водолея может и погубить.

Сделаем еще один вывод.

Правильным во все времена был тот поступок, который сопровождался у человека состоянием внутренней уверенности.

И последнее.

Многим кажется, что если из человеческого обихода исчезнет совесть, то рухнет мир. Мир рухнет потому, что в людях исчезнет внутренний сдерживающий фактор. Теперь ничто не будет им мешать обманывать друг друга, а значит, попросту уничтожать.

Это представление ошибочно.

Ошибочно, во первых, потому что мир уже существовал без понятия «совесть» и не рухнул.

А во вторых, в мире, где всё строится на деньгах (а именно таким будет мир в эру Водолея), в сознании людей

будет постоянно присутствовать такое состояние ума, как **«корыстный расчет»**.

Именно «корыстный расчет» будет напоминать человеку при каждом подходящем случае, о том, что не надо обманывать, например, делового партнера или наемного рабочего, поскольку в дальнейшем обман лишит тебя денег от следующей сделки или прибыли, которую дает тебе наемный труд.

Внутренний тормоз всегда будет существовать.

Другое дело, что в переходный период между двумя астрологическими эрами обращение к внутреннему тормозу не должно приводить человека к потере денег.

Но если сегодня человек удерживает себя от какого-то шага, апеллируя к совести, он провоцирует потерю денег. Если от этого же шага его удерживает «корыстный расчет», деньги, наоборот, притягиваются.

Это происходит потому, что состояние «любования собой» - совесть, при новом расположении звезд порождает в человеке ощущение зыбкости – отсутствие уверенности в достижимости результата. Это состояние не магично. Оно не способствует исполнению желания.

Другое дело «корыстный расчет». Это состояние сродни ощущению обладания деньгами в обозримом будущем. Это состояние сегодня магично. Оно вселяет в человека состояние абсолютной уверенности в том, что поставленная им цель (особенно финансовая) обязательно будет достигнута. Что, как правило, и происходит.

В памяти всплывает такой случай.

Свой продукт – сказки для детей, Богдан продвигал через интернет. Поскольку сказки сочинял тоже он, то самостоятельно делать рекламу, да еще и размещать её у мужчины руки не доходили, и он пользовался услугами помощницы. Помощницей была скромная робкая женщина, которая работала с Богданом без трудового договора и была рада любым деньгам, которые ей платил мужчина.

Собственно, по поводу помощницы и оплаты её труда ко мне и обратился сказочник.

«Сергей Николаевич! Я обратил внимание на одну строгую закономерность. – Стал излагать проблему Богдан – Как только подходит срок платить Анюте – моей помощнице, меня начинает «душить жаба». Мне жалко денег. Я понимаю, что такой забитой женщине можно не платить за работу вовсе, и она даже не откроет рта, чтобы напомнить об оплате. И мне почему-то кажется, что если я не заплачу ей в этом месяце – сохраню свои деньги, то в следующем месяце мои сказки будут продаваться лучше и принесут мне больше прибыли.

Но я всегда удерживаю себя от того, чтобы «кинуть» Анюту. Я вспоминаю, что у меня есть совесть. Я представляю, с какими упрёками обрушится на меня моя пожилая мама, если узнает, что я обманул эту беззащитную женщину. Чтобы заставить себя заплатить Анюте, я, наоборот, мысленно представляю, как расскажу матери о том, как честно рассчитался с ней, и что, ежели б не я, то, как трудно бы жилось этой женщине. Я чуть не плачу от умиления, когда вижу перед мысленным взором эту картину.

Но что-то внутри меня всё равно подсказывает, что не заплати я своей помощнице, продажи пошли бы лучше.

Так может мне плюнуть на свою совесть и раз - другой не заплатить ей?»

«В эру Водолея плюнуть на свою совесть можно и нужно. – стал объяснять я – Но регулярно платить помощнице всё же придется».

- Но это снижает приток денег!

- Приток денег снижает не факт платежа, а его неправильная мотивация. Самолюбование – состояние, которое сегодня диссонирует с излучением от планет, поэтому вызывает отток денег. А вот если мотивацию сменить и платить помощнице, потому что Вам это выгодно, потому что, регулярно оплачивая её труд, Вы гарантируете себе последующие продажи и поступление денег, то Вы, расплачиваясь с женщиной, будете попадать в состояние обладания деньгами. Состояние обладания деньгами – то

состояние, которое сейчас резонирует с излучением, идущим от господствующих планет. В результате резонанса появляется избыточная энергия. Она-то и способствует притяжению денег от последующих продаж».

«Платить деньги помощнице меня должна заставлять не совесть, а корыстный расчет?» - уточнил Богдан.

Я утвердительно кивнул головой.

С того дня Богдан стал по другому объяснять себе, почему он не «кидает» свою беззащитную помощницу, и объем продаж сказок через интернет увеличился.

Вот правило эры Водолея.

Если бизнесмен удерживает себя от коммерческого шага, апеллируя к совести, он провоцирует потерю денег. Если от этого же шага его удерживает «корыстный расчет», деньги, наоборот, притягиваются.

Глава 5

НАДО ЛИ ЛЮБИТЬ СВОЙ БИЗНЕС?

Когда у сегодняшнего предпринимателя возникает проблема с поиском работы или с созданием нового бизнеса, то приходя ко мне на консультацию, он ставит вопрос следующим образом: **«Чем бы мне заняться, Сергей Николаевич, чтобы, во первых, работа мне нравилась, а, во вторых, она приносила деньги?»**

Когда задаешь такому человеку встречный вопрос: **«А Вы уже пытались заработать деньги тем делом, которое Вам по душе?»**, всегда получаешь ответ: **«Да, пытался, но денег почему-то не заработал»**.

Вот тут и приходится объяснять, почему человек не заработал деньги, занимаясь любимым делом.

Процесс притяжения денег – это процесс магический. В нем участвуют желание, воля и абсолютная уверенность в том, что ты получишь причитающиеся тебе деньги любой ценой.

Магический процесс - это работа души предпринимателя, которую он совершает помимо той работы, за которую рассчитывает получить вознаграждение. Если не проделать эту работу души, то другой труд, физический или интеллектуальный, чаще всего остается неоплаченным.

Среди трех составляющих магического процесса притяжения денег: **желание иметь деньги, воля, проявленная для достижения средств и абсолютная уверенность в том, что ты получишь причитающиеся тебе деньги любой ценой**, главную роль играет **абсолютная уверенность**.

Именно это душевное состояние является точкой опоры, опираясь на которую человек совершает магическое действие, которое заставляет пространство или людей неизменно отдавать ему деньги.

Но **абсолютная уверенность** не появляется в душе на пустом месте.

Абсолютная уверенность появляется тогда, когда мысли и чувства человека стали биться в унисон с теми вибрациями, которые позволяют человеку выжить в экстремальной ситуации при существующем положении планет.

В эру Водолея планеты вокруг земли расположены так, что **вибрации, позволяющие выжить, созвучны вибрациям обладания деньгами.**

Таким образом, **чтобы успешно совершить любое магическое действие, надо быть нацеленным на то, что твоя первоочередная цель – это обладание деньгами.** Тогда в душе появляется точка опоры, с помощью которой, по словам Архимеда, можно перевернуть весь мир.

Поэтому если первоочередная цель предпринимателя не деньги, а например, удовольствие от занятия, он не способен совершить магический акт притяжения денег. Это состояние души «удовольствие от занятия» не магично в настоящий момент. В итоге труд, проделанный предпринимателем, труд интеллектуальный или физический, остается неоплаченным.

Поэтому **при поиске работы или выборе бизнеса надо в первую очередь отталкиваться от того, будете ли Вы в результате выбранного занятия гарантированно обладать деньгами.**

Иными словами, если на практике проверенно, что какое-то дело дает деньги, то заниматься надо им.

Но откуда тогда берется убежденность современных людей, что для того, чтобы был успех, надо, во что бы то ни стало любить то дело, которым собираешься зарабатывать на хлеб?

Всё объясняется очень просто. В предыдущую эру – эру Рыб, господствующие планеты располагались так, что в экстремальной ситуации человека спасала любовь. Он мысленно опирался на чувство любви, в том числе и любви к собственному делу, и осуществлял магическое воздействие на ситуацию и людей. В результате магического воздействия то дело, которым он занимался, и которое в первую очередь любил, неотвратимо приносило деньги.

Эти наблюдения за существовавшей зависимостью между любовью к делу и поступающими от него деньгами люди сделали элементом своей культуры. Тот, кто усваивал культурные ценности, впитал в себя и эту: «свою работу надо любить».

То, что с переходом в эру Водолея любовь к работе не рождает в душе состояния абсолютной уверенности, а значит, не позволяет человеку магически воздействовать на пространство, подчиняя его своей воле, пока замечено только разрозненными людьми, и элементом общей культуры пока не стало.

В ответ на это громоздкое поучение предприниматели понимающе кивают головой, но, как правило, возражают: *«Но нельзя всё время заниматься нелюбимым делом, пусть даже ради денег. Надо чтобы в жизни была радость. Раньше была радость от работы. А сейчас радость от чего должна быть?»*

Приходится отвечать: **«Занимаясь пусть не любимым, но прибыльным делом, надо договориться с собой так, что все радости, которые компенсируют вам нелюбимый труд, вы в последствие получите за те деньги, которые заработаете».**

Приведу пример.

Татьяна была туроператором. Нет, она была не тем туроператором, который бросает в чужой стране своих клиентов, а сама скрывается с их деньгами. Татьяна была совсем другим туроператором, каких много в России, но про них не снимают сюжетов на телевидении. Потому что она была туроператором честным и очень увлеченным своим делом.

По образованию Татьяна была юристом, но очень любила путешествовать. Вот и решила превратить любимое занятие - путешествия, в любимое дело – туристический бизнес. Испытав на себе все радости и невзгоды россиянки, оказавшейся на отдыхе за рубежом, хозяйка турфирмы старалась делать так, чтобы у её клиентов радостей было больше, а невзгод меньше. Она помогала в розыске отставших от групп людей, оплачивала лечение пострадавшим, если у тех не хватало средств. Одним словом, Татьяна делала всё,

чтобы у людей приобретших путевку в её фирме, от отдыха осталось самое приятное впечатление.

Другое дело, что самой женщине такой бизнес не приносил ожидаемых доходов. Она едва сводила концы с концами. Татьяна оказалась у меня на приеме с вопросом, что она делает не правильно? Я ответил: «Вы не стремитесь вырвать буквально зубами деньги из своих клиентов». Женщина согласилась: «Да, не стремлюсь. Главное для меня – получать удовольствие от своей работы».

Я поинтересовался, а что чувствует хозяйка турфирмы, когда оценивает проделанную ею работу на «отлично»? Присутствует ли в палитре её чувств уверенность в завтрашнем дне, уверенность в исполнении своих желаний, материальная или другая защищенность?

Татьяна отрицательно покачала головой: «Нет, в душе, напротив, присутствует только зыбкость, неуверенность и беспокойство».

«В таком душевном состоянии Вы не магичны. Находясь в нем, Вы не можете притянуть к себе достаточных денег, не можете заставить мир исполнять Ваши желания».- констатировал я.

«А какое душевное состояние делает человека магичным, дарит ему ощущение уверенности, защищенности и неотвратимости исполнения его желаний?» - последовал вопрос женщины.

- Это ощущение обладания деньгами, практически, любой ценой.

- Но я не могу работать с таким ощущением в туристическом бизнесе. В нем у меня всё пропитано любовью к этому делу. Правда прибыли едва хватает на пропитание. Как сделать так, чтобы у меня появились деньги?

- Займитесь таким делом, где деньги буквально сами идут Вам в руки.

- Это юриспруденция. Меня то и дело просят оказать соответствующие услуги.

- Оказывайте, берите за услуги деньги, вырывайте их буквально зубами и бизнес у Вас пойдет, как по маслу. Будете чувствовать себя уверенной и защищенной.

- Знаю. Но это занятие не доставляет мне удовольствия.

- Удовольствие Вам доставляет заграничье. Вот и организуйте свой юридический бизнес так, чтобы у Вас были время и деньги отдыхать за границей. Это будет моральной компенсацией за занятие нелюбимым делом.

Татьяна так и поступила. Она стала заниматься оказанием юридических услуг. Жестко боролась за каждый рубль клиента, потому что знала, на эти деньги она доставит себе самую желанную радость – поедет отдыхать за границу. Новый бизнес стал давать высокую отдачу.

Но уберечь сегодняшнего человека от соблазна зарабатывать деньги именно любимым трудом практически невозможно. Эра Рыб завершилась совсем недавно. Её культура прочно укоренилась в головах. Поэтому предлагаю читателям метод, позволяющий найти работу по душе и одновременно не остаться в накладе.

Занимаясь нелюбимым, но доходным делом, надо постараться вести его столь эффективно, чтобы оставалось время заниматься тем, что приносит удовольствие. В качестве моральной компенсации.

Другое дело, что любимый труд надо с первых шагов постараться МОНЕТЕЗИРОВАТЬ, то есть научиться извлекать из него пусть небольшие, но деньги.

В последствие надо не только получать удовольствие, занимаясь любимым делом, но и неуклонно повышать материальную отдачу от него.

Когда прибыль от любимого дела приблизится к доходам, получаемого от дела, которое вам неприятно, любимое дело можно сделать своим основным бизнесом.

В памяти всплывает такой случай.

Наталья увлекалась гончарным искусством – делала тарелки из глины, наносила рисунок, обжигала. Хотела зарабатывать этим на жизнь, продавать созданные ею тарелки в таком количестве и по таким ценам, как этого требовал бизнес, чтобы быть рентабельным. Не получалось.

Наталья обратилась ко мне с вопросом, как ей сводить концы с концами?

Я, оценив низкие перспективы женщины в плане продвижения своих гончарных работ на солидные рынки, предложил ей заняться тем делом, которое в настоящий момент гарантированно позволит ей держаться на плаву. Гончарное же искусство советовал не бросать, а заниматься им для удовольствия, но при этом зорко смотреть по сторонам, где и как здесь можно начать зарабатывать.

Возможность гарантированно зарабатывать деньги Наталья могла дать её тётя, которая держала склад продукции биологически активных добавок. Ей требовался продавец.

Наталья согласилась пойти работать продавцом к своей родственнице. Но и занятий гончарным искусством она не бросала.

Среди биологически активных добавок было много таких, которые предназначались для снижения веса. Поэтому людей, которые стремились похудеть, среди посетителей торговой точки, где работала Наталья, было много. Женщина невольно общалась с людьми, страдающими от лишнего веса, проникала в их психологию, понимала, как им трудно заставить себя не есть лишнего.

И вдруг её озарила мысль, как можно помочь этим людям удержаться от того, чтобы съесть лишний кусок со своей тарелки. Надо, чтобы на дне тарелки был нарисован её обладатель, но не располневший, а худощавый, красивый. Дно тарелки должно говорить: «Не ешь лишнего и станешь таким!»

«А ведь я могу изготовить такую тарелку! – сообразила Наталья. – Главное, чтобы кто-то её заказал и согласился оплатить».

И вот тут ей пришла в голову гениальная мысль, сделать такую тарелку первым делом себе.

Женщина вернулась домой, подошла к гончарному кругу, сделала глиняную заготовку тарелки, высушила её, нанесла рисунок, где была изображена она, но очень худенькая, покрыла эмалью, обожгла.

Готовую тарелку она взяла с собой на работу. Купила пирожное и положила сверху. Когда пришел очередной покупатель добавок, предназначенных для похудения, Наталья начинала было есть пирожное, но тут же клала его обратно на тарелку. Вслух говорила: «Нет, не могу!» «Почему?» - с интересом спросила покупательница. «Тарелка не дает! - ответила Наталья и показала дно посуды с собственным портретом. – Вот удержусь - не съем пирожное и буду такая же красивая, как на дне тарелки!»

«Мне срочно нужна точно такая же тарелка! - заявила покупательница.- Но только уже с моим портретом, таким, где я худенькая и красивая. Тогда я тоже перестану есть!»

Наталья пообещала изготовить и, конечно же, выполнила заказ. Оплата, которую женщина-гончар получила за свою работу, её устроила.

А дальше изготовление тарелок для похудения было поставлено на поток. Сначала Наталья сама, работая продавцом, набирала заказы. Затем её телефон стали передавать из рук в руки, на складе установили стенд, демонстрирующий её продукцию. Количество заказчиков возросло. Работать продавщицей гончару стало не выгодно, и Наталья полностью предалась любимому делу у гончарного круга.

Подведем итог.

В эру Водолея любимый труд надо с первых шагов постараться МОНЕТЕЗИРОВАТЬ, то есть научиться извлекать из него пусть небольшие, но деньги.

Когда доход от любимого дела приблизится к доходам, получаемого от дела, которое вам неприятно, но прибыльно, любимое дело можно сделать своим основным бизнесом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КО ВТОРОЙ ЧАСТИ

Вот те изменения в восприятии жизни и в восприятии самого себя, которые каждый из нас должен произвести в собственной психике, чтобы успешно двигаться по жизни в эру Водолея. Не скажу, что такую трансформацию себя осуществить легко.

Произвести многие изменения это явно потрудится над собой. Причем, такой труд не из числа приятных.

А есть ли что-то в особенностях поведения в эру Водолея, что доставляет удовольствие сегодняшнему жителю Земли? – поинтересуетесь вы. – Есть ли какая-то формула успеха, которую он бы воплощал с радостью?

- Да, есть. **Эра Водолея – это время, когда крайний эгоизм и любовь к себе помогают находить выход из практически безвыходной ситуации.**

Расскажу, как можно находить правильные ходы в коммерции, используя метод «**поиска личной благодати**».

В какую бы сложную ситуацию вы бы ни попали, в какой тяжелой психологической депрессии вы бы ни пребывали,

какой бы безысходной ни казалась вам ваша существующая жизнь, существует способ распутать клубок проблем.

Для того чтобы клубок проблем вокруг вас начал распутываться сам собой, жизнь налаживаться, а ваше психологическое состояние улучшаться, надо, приведя себя хотя бы на непродолжительное время в спокойное состояние, задать вопрос самому себе: А КАКОЙ ДОЛЖНА СТАТЬ ВАША ЖИЗНЬ, ЧТОБЫ НА ВАС СНИЗОШЛА ДУШЕВНАЯ БЛАГОДАТЬ?

Что такое «душевная благодать», я думаю объяснять не надо. А вот как увидеть мысленно ее снисхождение на самого себя, об этом стоит поговорить подробнее.

Надо представить всю свою грядущую жизнь, как одну единую благодатную картину.

Обязательные составляющие этой картины: ваш душевный покой и то состояние вашего духа, при котором вы испытываете блаженство. И третье: это отсутствие заботы о завтрашнем дне.

Иными словами: вы пребываете в состоянии благодати (душевной и физической) и не тревожитесь о том, что по истечении некоего времени, это состояние может исчезнуть из вашей души под воздействием внешних обстоятельств. Вы абсолютно уверены в том, что так благодатно вам будет всегда. Занимаетесь ли вы при этом любимым делом или, напротив, отдыхаете от всех дел или сочетаете любимый труд с любимым видом отдыха.

Когда вы отчетливо выстроили в своем сознании картину грядущего благодатного будущего, задайте себе вопрос, каким единственным ключом открывается дверь в это будущее или, за какую веревочку следует потянуть, чтобы свою фантазию сделать реальностью.

Что это за веревочка? Деньги? Соединение с любимым человеком? Или, наоборот, свобода от семейных уз? Обладание жильем? Или избавление от жилья, пребывание в котором портит вам жизнь? Обладание машиной? Окружение себя друзьями? Или, наоборот, избавление от транспортного

средства, которое постоянно ломается, избавление от оков надоевшей дружбы? Ну, и так далее.

Когда вы разберетесь, что именно является той веревочкой, за которую следует с силой потянуть для того, чтобы обрести желанное состояние будущей благодати, задумайтесь о том,... нет, не как вам осуществить весь план в целом, а **какой первый конкретный шаг предпринять в ближайшее время.** Такой шаг, который вы действительно способны сделать. А дальше обдумывайте именно его.

Не думайте, какой ваш шаг будет следующим!

Потому что, **каким он должен быть, станет отчетливо видно только тогда, когда будет сделан шаг первый.**

А после совершения второго шага будет виден, каким должен быть третий шаг.

И так далее.

Никогда нельзя выстраивать в своей голове детальный многоходовый план своего движения к цели, а затем рабски следовать тому, что вы наметили.

Многоходовый план - атрибут ушедшей астрологической эры - эры Рыб. В новых астрологических условиях громоздкие построения рушатся первыми, а те, кто является рабом, пусть даже собственноручно построенных планов, никогда не получает поддержку внешних обстоятельств.

Поддержку обстоятельств получает тот, кто не пытается преодолеть их, эти вдруг возникшие обстоятельства, а, наоборот, действует в контексте их возникновения. Он чутко прислушивается к тому, куда эти самые, внезапно возникшие обстоятельства, подталкивают его, и совершает свои шаги уже в соответствии с этими толчками.

Чтобы читатель лучше понял, как выходить из затруднительных положений в эру Водолея, проиллюстрирую всё сказанное выше примером.

Игорь был ландшафтным дизайнером. Зарабатывал неплохо, но всё как-то по случайному стечению

обстоятельств. Поэтому в парне жил страх, что когда-то покровительство ему Его Величества Случая прекратится, и он сядет на финансовую мель.

Ждать, когда это произойдет, он не стал и замыслил масштабный проект, который должен был вывести его на солидные, а главное, стабильные заработки. Проект требовал внушительных вложений. Игорь взял кредит и начал планомерно воплощать задуманное. Проект трудно, но двигался. Поэтому Игорю удалось погасить половину суммы, взятой в кредит.

Но вдруг наступил резкий обвал рубля. Курс национальной валюты упал в два раза. Кредит Игорь брал в долларах, доход парень получал в рублях. Вот и вышло, что в рублевом исчислении долг не уменьшился, а остался прежним. У парня опустили руки. Да, и глобальный проект как-то сам собой застрял.

«Что мне делать? – спрашивал молодой человек, оказавшись у меня на консультации. – Задумать еще один глобальный проект, более перспективный, чем предыдущий?»

«Ни в коем случае!» – предостерег его я.

«А как же тогда действовать? – недоумевал дизайнер. – В каком направлении идти?»

«Вам надо в первую очередь найти в себе **точку благодати**». – посоветовал я.

«**Точкой благодати** сейчас для меня будет только одно состояние – **ощущение свободы от долга**». – признался молодой человек.

«Это прекрасная отправная точка! – поддержал я. – Теперь задайте себе вопрос, **какой первый шаг Вам надо сделать, чтобы приблизиться к точке благодати?**»

«Пойти и **заработать хотя бы какие-то рубли**. Перевести их в доллары. Последние отнести в банк в счет погашения кредита». – тут же ответил дизайнер.

«Правильно!» – поддержал я.

Но молодой человек тут же усомнился: «Но ведь это будут те же самые небольшие разовые заработки, от которых я так стремился уйти. Может лучше не размениваться на них, а сесть подумать над глобальным проектом?»

«Это в эру Рыб к точке благодати приводила правильно выстроенная мысль – глобальный замысел. – стал объяснять я. – В эру Водолея к этой точке скорей приведет сделанный Вами шаг. Поэтому идите и зарабатывайте любые деньги, которыми впоследствии станете погашать кредит. А главное, внимательно следите за тем, не откроется ли Вам после сделанного шага дорога к куда более солидным деньгам».

Игорь ушел. Впоследствии он рассказал следующее.

Разовые деньги он зарабатывал тем, что выискивал в подмосковных питомниках различные диковинные деревья, предлагал их к посадке своим постоянным клиентам, помогал сажать и адаптировать к новым условиям.

В этот раз поиск диковинного дерева завел дизайнера в один из питомников, в котором он давно не был. От сотрудников узнал, что питомник находится в плачевном экономическом положении. Владелец питомника мечтает его продать, но у него никак не получается сделать это. Ведь, бушует кризис – покупателей нет.

«Вот бы мне взяться за это дело, продажу питомника! – мечтательно подумал Игорь. – Я бы столько денег на этом «наварил», что, пожалуй, и рассчитался с долгом».

Иными словами, в результате первого сделанного шага в направлении достижения точки благодати, мужчине открылся путь к возможному очень солидному заработку.

«Как найти покупателя питомника? – мучил себя вопросом Игорь и вспомнил моё напутствие, **что думать не надо, надо совершать следующий шаг, направленный на достижение точки благодати.** Что это за шаг, Игорь знал: очередной заработок на поиске и посадке редкого дерева на участке одного из своих клиентов.

Такой клиент скоро нашелся, и дерево подходящее Игорь ему тоже нашел. А вот в процессе адаптации растения завязался у дизайнера с клиентом такой разговор. Клиент как-то вскользь посетовал, что не знает, куда в кризис надежно вложить капитал. Игорь возьми да и скажи: «Конечно, в производство. Кризис, ведь, когда-то закончится. Наступит подъем - время делать деньги». «А на чем их делать?» - опять, как бы вскользь, поинтересовался клиент. «Да, вот хотя бы на продаже деревьев, кустарников, цветов для загородных участков. - как-то само собой вырвалось у дизайнера. - Люди после кризиса хотят опять зажить красиво. Вот и обустривают кто свои квартиры, кто загородные участки. Надо только в этот момент оказаться во всеоружии, то есть, чтобы свой питомник был». «А где его взять, питомник?» - спросил клиент, и по интонации, какой был задан вопрос, Игорь почувствовал, что это не праздное любопытство.

Я думаю, читатель понял, чем завершилась эта история. Игорь помог продать питомник, получил свою долю прибыли от продажи, закрыл кредит и избавился от мучительного состояния должника. **Он достиг заданной точки благодати.**

Впоследствии Игорь не раз говорил мне, что никогда бы не смог придумать для себя именно такой способ заработать деньги. **Что к деньгам его привели не мысли, не построение глобального плана новой коммерции, а сделанные им шаги и открывшиеся в результате этих шагов новые перспективы.**

Таким образом, бесспорно приятный процесс нахождения состояния душевной благодати и погружение в это состояние приводит к тому, что человек, оказавшийся в трудной ситуации, довольно просто преодолевает её.

Адаптация к эре Водолея заставляет не только совершать насилие над собой. Она таит и много приятного для человеческой души. Эта эра открывает другие просторы для полета человеческого духа и человеческой мысли, куда в эру Рыб вход был плотно закрыт. Об этих просторах читатель постепенно узнает из следующих глав моего повествования.

Часть III

СЕМЬЯ И ЭРА ВОДОЛЕЯ

Вступление

Эра Водолея откладывает свой отпечаток не только на коммерческую деятельность человека, но и на организацию его личной жизни.

Здесь заявляют о себе всё те же правила поведения в новой эре, что и те, о которых мы говорили, когда рассматривали формулы успеха человека в сфере построения карьеры и в сфере бизнеса.

Как именно проявляет себя новое положение планет, когда речь идет о создании семьи, жизни в браке, воспитании детей и многом другом, имеющем отношение к личной жизни людей, мы поговорим в третьей части настоящего издания.

Предупреждаю, что читателя ждет много непривычных способов достижения целей, связанных с обустройством личной жизни. Чтобы убедиться в правдивости рекомендаций, приведенных автором, рекомендую дожидаться подходящего момента и испробовать на практике «веяния новой эры». В эксперименте можно задействовать собственную жизнь, можно посоветовать кому-то из знакомых использовать в подходящем случае рекомендацию, почерпнутую в этой книге.

Так или иначе, но убедиться в том, что новые способы решения проблем дают положительный результат, можно лишь добившись этого результата хотя бы одним из этих методов. Тогда вся система вызывает доверие.

Глава 1

МНОГОВАРИАНТНОСТЬ ЗАМЫШЛЯЕМОГО БРАКА

Принято считать, что для создания счастливой семьи, а, точнее, для появления на твоей жизненной орбите того человека, с которым эта семья сложится, надо прибегать к медитационным практикам или, попросту, к мечтам.

В такой медитации (мечте) следует детально представлять себя в обстановке будущей семьи, причем, чтобы ни одна деталь этой обстановки не вызывала внутреннего отторжения у мечтающего. Считалось, что чем конкретней вы видите внутренним взором будущую жизнь

вдвоем, а, главное, чем постоянной ваша мечта, тем скорее произойдет ее материализация, то есть требуемый человек появится на вашем горизонте.

Новая расстановка звезд на небе вносит существенные коррективы в эту технологию.

Надо честно признать, что каждый из нас не до конца знает, что, собственно, он хочет как от жизни в целом, так и от грядущего брака в частности. Сегодня мы можем представлять себя счастливым в одной модели брака, завтра – в другой, послезавтра – в третьей, а послепослезавтра – опять в первой.

Расстановка звезд в эру Рыб заставляла нас вычленять какую-то одну модель и наполнять своей психической энергией именно ее. Впоследствии могло оказаться, что именно выбранная нами модель на практике приносила нам сплошные несчастья, а модель отвергнутая, наоборот, могла оказаться панацеей от всех бед в семейной жизни. «Заранее не угадаешь!» – с горечью говорили мы в таких случаях.

В эру Водолея мысленная фокусировка на одной единственной модели собственного будущего успеха не приносит, будь то будущая семья или что другое. Успех приносит именно многовариантность видения себя в грядущем.

Поэтому прежде, чем притянуть к себе успешный брак, надо взять на вооружение такую мысль, будто бы я знаю о своем счастливом браке то, что я о нем ничего не знаю.

На практике же это выглядит следующим образом.

Если сегодня, образно говоря, встав с утра с левой ноги, вы представляете себя счастливым в конкретной семейной обстановке и с конкретным типом человека, то и медитируйте на эту модель, то есть о ней и мечтайте.

Но если завтра, встав с правой ноги, вы неожиданно для себя обнаружили, что видите свое семейное счастье совсем по-другому, то не изводите себя вопросом, какое из видений, сегодняшнее или вчерашнее, является для вас единственно верным. Отдайтесь сегодняшней мечте полностью, то есть медитируйте уже на нее.

И если послезавтра, не дай Бог, вы с утра станете сразу на обе ноги, на левую и на правую, и ваш

грядущий семейный рай предстанет в каком-то третьем облики, то не расстраивайтесь, не упрекайте себя в непостоянстве, а погрузитесь всей силой своей мечты в эту, третью, модель.

Скорей всего с той или иной периодичностью ваше воображение будет будоражить каждая из моделей. (Их может быть не три, а больше.) Охотно принимайте каждую из них и наполняйте энергией своей мечты, и ни о чем не беспокойтесь. Это в эру Рыб была написана басня про Лебедя, Рака и Щуку, смысл которой сводился к тому, что человек, который был непостоянен в своих устремлениях, оставался стоять на месте, несмотря на предпринимаемые усилия осуществлять движение.

В эру Водолея движения одновременно в нескольких приемлемых для вас направлениях, напротив, приведут к прекрасному результату – в нашем случае материализуется самый идеальный для вас вариант семейной жизни.

Впоследствии у вас не будет повода с горечью восклицать, что в молодости вы мечтали не о том!

Вот что рассказывала мне Оксана о своём опыте выхода замуж при помощи магических практик.

Я жила в Петрозаводске, поэтому первая модель семьи, которая сформировалась у меня в голове, была такой, какой она была, наверное, у всех петрозаводских девушек.

По озеру на собственной яхте приплывает богатый иностранец, замечает на набережной меня, влюбляется и увозит куда-то в теплую страну и, образно говоря, помещает в "золотую клетку". Последнему я несказанно рада, поскольку меня не изнуряют работой по дому, а уже тем более не заставляют зарабатывать насущный хлеб.

Всё дело в том, что в нашем городе действительно имел место такой случай: богатый итальянец путешествовал на собственной яхте, пришвартовался к набережной в Петрозаводске, влюбился в местную девушку, увёз её с собой, женился и посадил в «золотую клетку».

Едва ли не все невесты, да и замужние женщины тоже ещё долго ходили на набережную и напряжённо всматривались в даль Онежского озера: не белеет ли там одинокий парус?

Но та перспектива, о которой я узнавала от женщин, вышедших замуж за состоятельных иностранцев, меня пугала.

Они были бесправны в своих семьях, часто у них отнимали детей, а самих выпроваживали обратно на Родину. Случалось и так, что тот, кто выдавал себя за богатого европейца или американца, на деле оказывался гол, как сокол. Он заставлял работать русскую жену, чтобы самому продолжать лежать на диване.

После таких "новостей" у меня исчезло желание медитировать на мужа-иностранца и "золотую клеть". Теперь брак с соотечественником казался мне пределом мечтаний.

Я представляла, как буду "строить" своего русского мужа, как дам ему понять, что в нашем доме хозяйка я, как буду распоряжаться всеми заработанными им деньгами и т.д.

Такие вечерние медитации тоже доставляли мне удовольствие. Но когда на утро я оглядывалась вокруг себя, то видела, что местные женихи, не очень-то меня устраивают: кто пьёт, кто сидит на игле, а те, кто не делают ни того, ни другого зарабатывают в нашем городе так мало, что, например, заводить с ними детей - это попросту плодить нищету.

Тогда для меня становилось привлекательнее третья модель будущего, в котором вообще не было семьи, не было постоянного мужчины. Я делаю карьеру в каком-нибудь подходящем для этого городе, например, в Петербурге или в Москве. Получаю должность с высоким окладом, рожаю ребёнка и воспитываю его сама. Ни от кого не завишу.

Такие мечты перед сном тоже доставляли мне удовольствие,... правда, недолгое время. Самостоятельно вкалывать до глубокой старости хотелось отнюдь не всегда. И тогда я возвращалась в мечтах к "золотой клетке", мужу-иностранцу, затем к мужу-россиянину, а потом опять представляла, как обеспечиваю сама себя.

Мать и подруги часто интересовались, какой я вижу свою семейную жизнь, и я озвучивала им, то одну модель, то вторую, то третью. Они вертели пальцем около виска и говорили, что у меня в голове "не все дома", что надо определиться и мечтать о чём-то одном, и только тогда мечта материализуется.

На деле же всё получилось наоборот. Пойдя на поводу у своей третьей модели брака, я уехала в Петербург делать карьеру. Там познакомилась с молодым человеком, который был успешным предпринимателем. Мы поженились. Смысла зарабатывать деньги самой не стало. Я оказалась в "золотой

клетке". Муж – россиянин, поэтому в своей семье я не бесправна. Совместного ребенка никто у меня не отнимает. Семейные траты денег мы с мужем планируем вместе. Получилось, что в реальном браке нашли воплощение самые лучшие стороны моих противоречивых мечтаний.

А те, кто говорил, что у меня "не все дома", так и продолжают сидеть в девках.

Вывод:

Замышляя модель своей будущей семьи, надо видеть мысленным взором несколько её вариантов.

Медитируя попеременно на каждый из них, вы материализуете лучший вариант, который возможен для вас в браке.

Но это не единственный совет тем, кто стремится создать семью в новых астрологических условиях.

В так называемый «период жениховства» тоже не стоит замыкаться на одном единственном кавалере или очаровательной особе, даже, если вы абсолютно уверены в том, что семью вам лучше всего сложить именно с этим человеком.

Нет, дело не в том, что вас обманывает интуиция, и ваш выбор неверен. Просто в наступившую эру велик риск, что такая узкая фокусировка на единственном избраннике приведет к возникновению обстоятельств, которые станут серьезным, а порой, непреодолимым, препятствием для вашего воссоединения с этим человеком.

Поэтому, даже если вы твердо знаете, кто является для вас любимым и единственным, все равно стройте глазки другим представителям противоположного пола, намекая на то, что они могли бы занять место в вашем сердце.

Такой внутренний настрой гарантирует, что из ваших рук не уплывет тот избранник, которого, как вам кажется, вы надежно удерживаете рядом.

Понятное дело, что сам избранник не должен быть свидетелем вашего флирта.

Если же у вас нет уверенности в том, что вы твердо знаете, кто из ваших ухажеров составит вам счастливую пару в браке, рекомендую не использовать «мозговой штурм» для того, чтобы окончательно сделать выбор.

Вместо этого мысленно представляйте себя связанной семейными узами то с одним, то с другим, то с третьим. А главное, постарайтесь увидеть в браке с каждым из претендентов стороны, привлекательные для себя.

Уверяю: судьба распорядится наилучшим для вас образом – скорей всего появится еще один претендент, брак с которым будет объединять в себе все положительные черты, которые были рассредоточены по возможным семейным союзам с вашими многочисленными бывшими поклонниками.

Вот рассказ Дмитрия о том, как он обзавелся семьей.

“Я – приезжий. Приехал в Москву учиться, да так и остался в ней. Слегка поднялся на торговле автомашинами и купил простенькое жильё в столице. Теперь захотелось обзавестись семьей.

Подходящая девушка на примете у меня была. Рита – коренная москвичка из хорошей интеллигентной семьи. Я принялся ухаживать за ней. Мне казалось, что и она испытывает симпатию ко мне. Но Рита свои чувства предпочла скрывать, на предложение пожениться отвечала уклончиво: ни да, ни нет.

Стал советоваться с родителями. Они посоветовали: покажи девушке глубину своего чувства, дай понять ей, что она единственная в твоём сердце, и она согласится на брак.

Я действительно стал так думать, более того озвучивать Рите, что она затмила собой всех остальных женщин и что в моём сердце живёт только она одна. Результат получился обратный: Рита стала мной пренебрегать, а затем вообще завела другого ухажёра. Я объяснился с ней. Она сказала, чтобы я оставил её в покое, потому что она собирается замуж за этого парня.

Скорей для того, чтобы забыть Риту, я познакомился с Катей. Катя тоже была москвичкой, но не совсем подходила для семьи. Она не умела и не любила готовить, домашние дела её раздражали, её всё время тянуло в какие-то поездки то в Китай, то на Алтай. Опять же, чтобы отвлечься от Риты, я составил ей компанию в одной из них. Там у нас впервые был секс.

И вот это заставило меня взглянуть на Катю под другим углом. Дело в том, что, как интим-партнёр, Катя была неподражаема! Я тут же позабыл про Риту и впервые

задумался о том: смогу ли я создать семью с Катей? И если да, то, что это будет за семья, в которой жена не занимается домом, а постоянно куда-то уезжает? Как мне с ней жить? 120

Вероятно, я слишком рано озвучил девушке свои планы, потому что она заявила, что её зовут замуж многие мужчины, а она вовсе не собирается заводить семью, и в подтверждении своих слов Катя укатила в очередную поездку, но уже не со мной.

В тот вечер, когда взмыл в небо самолёт, уносящий Катю, я был уверен, что сойду с ума от горя. На деле же всё вышло по-другому. Утром, когда проснулся, я обнаружил, что в моём сердце и следа Кати нет – в нём была одна Рита.

“Вот кого я люблю на самом деле!” – сообразил я и набрал номер Ритино телефона. В голосе Риты было столько радости, что я не сомневался, что она любит меня и только меня! Договорились немедленно встретиться. Я не прибежал – я прилетел на свидание. Мы щебетали, как птицы – не могли наговориться за время разлуки. Договорились встретиться вновь через несколько дней. Встретились. Рита познакомила меня со своими родителями, а потом опять резко переменилась ко мне.

Родители посеяли в ней сомнения: а не охочусь ли я за их московским жильём? То, что я не охотник за жильём, было очевидно: у меня была своя квартира в Москве. Но как это доказать Рите, я не знал, поэтому обиделся за её подозрения. И вот тут в моей жизни появилась Юля.

Юля была приезжая, снимала квартиру в Москве. Я подумал: вот уж кто не будет подозревать меня в корыстных побуждениях, случись мне предложить девушке руку и сердце. Я, было, собрался предложить Юле переехать ко мне, но тут неожиданно из поездки вернулась Катя. Я вспомнил, какой у нас с ней был чудесный секс и решил не переселять к себе Юлю, ведь в противном случае мне негде будет встречаться с моей путешественницей. А эти встречи были уж больно яркими!

На первой же встрече Катя заявила, что всё это время она обдумывала мои слова о браке и ей кажется, что морально она уже готова иметь семью. Научилась немного готовить. Я обрадовался и, как мне показалось, опять забыл про Риту. (Находясь с Юлей, я не забывал о ней никогда.) Саму же Юлю я держал “на длинном поводке”: иногда позванивал, иногда приглашал к себе в гости. Понимал: если Катя опять выкинет

какой-нибудь фортель, у меня на этот случай должен быть "запасной аэродром".

Но Катя сюрприза не преподнесла, его преподнесла Рита. Она вдруг позвонила сама и заявила, что отбросила все сомнения и твёрдо решила стать моей женой, если я, конечно, не передумал. В эту минуту я понял, что мне нужна она и только она и уверенно ответил: "Нет, я не передумал". И мы расписались.

Я, конечно, не рассказывал Рите про тех двух девушек, которые были рядом со мной, пока длился наш с ней замысловатый роман. Но сам я почему-то уверен: не будь их в тот момент, я бы никогда не завоевал сердце той, о которой мечтал.

Подведем итог.

В период «жениховства» не надо замыкаться на одном единственном избраннике, даже, если вы уверены в том, что семью вам лучше всего сложить именно с этим человеком.

Наличие других претендентов на ваше сердце позволит вам успешно довести до ЗАГСа своего избранника.

Глава 2

ОТНОШЕНИЕ К ПАРТНЕРУ

Зодиакальный знак Рыбы зиждется на любви, знак Водолей – на разрушении, а точнее – на садоэнергетиках. Поэтому в эру Рыб мужчина или женщина, создавая семью, изначально считали, что они своим выбором несут благо своему партнеру для брака – осчастливливают его. Они искренне верили, что после того, как отзвучит марш Мендельсона, в жизни их избранника начнутся долгожданные перемены к лучшему, например, он перестанет выпивать с друзьями и начнет стремительное восхождение по карьерной лестнице или нечто подобное. И часто ради этих положительных перемен клались на алтарь первые годы совместной жизни, а то и вся жизнь.

Семейные хроники эры Рыб пестрят примерами, когда один супруг ценой своей жизни (карьеры, привычек и т.п.) создавал личность (карьеру, реализацию планов и т. п.) другому супругу. Такие случаи вполне уместны в эру Рыб – в эпоху, когда поддержку из космоса получали энергии Любви. А где любовь, там и самопожертвование. Одним словом, люди думали, что они – подарок для своего избранника, который последний, конечно же, заслужил за свои благие дела.

Опасаясь, что в эру Водолея таких примеров из семейных хроник поубавится. (А возможно и вообще сведение их к нулю.)

Откуда такой прогноз?

Знак Водолей базируется на проявлении крайнего эгоизма. Когда один человек жертвует собой во имя другого человека, это не приносит успеха ни ему самому, ни чаще всего тому, во имя кого была осуществлена жертва. Такова специфика наступившей эры. Плюс доминирование энергетик Страдания над энергетиками Любви.

Поэтому сегодня, выходя замуж (женясь), лучше считать, что вы для своего избранника отнюдь не подарок за благие деяния, а кара Господня, которую он, конечно же, заслужил, но только уже за свои грехи.

Такая психологическая позиция исключает жертвенность и открывает широкую дорогу проявлению в браке самого себя.

Когда вы проявляете себя (во всей красе!), вы невольно видите, что доставляете своему партнеру не только счастье, но и боль. В первом случае у вас есть повод порадоваться за человека, который находится рядом, а во втором не расстраиваться, а лишний раз напомнить себе, что такому эгоисту, как вы, хорошего человека Бог не пошлет. А если послал – значит, есть за что.

В эру Водолея именно элементы истязания скрепляют фундамент Любви.

Вот рассказ Алевтины.

“Характер у меня далеко не сахар: вспыльчивый, своенравный, всегда стремлюсь настоять на своём. “С таким характером тебе замуж не выйти”. – часто говорила мне мать – Надо становиться покладистой, подстраиваться под мужчину, уступать ему”. Я пыталась быть такой, да вот только результат оказывался обратный. Мою покладистость мужчины воспринимали как неуверенность в себе и откровенно морочили мне голову, стараясь при этом не брать на себя никаких обязательств.

Так произошло и с Сашей. Этот парень мне очень нравился, и я боялась оттолкнуть его от себя своим непокорным нравом. Поэтому во время наших встреч всё время делала усилия над собой, чтобы казаться “белой и пушистой”. При этом я чувствовала себя, как бы, не в своей тарелке. Мне было не комфортно, потому что я была не я. “Неужели мне предстоит всю жизнь мучиться – быть не самой собой, случись выйти замуж за Сашку?” – с ужасом думала я и уже не была уверена в том, что хочу этого замужества. Правда, замужество не намечалось, потому что как выяснилось, молодой человек параллельно со мной встречался ещё с двумя девушками.

Честно говоря, последнее обстоятельство вовсе не оттолкнуло меня от Сашки, а наоборот, сделало этого мужчину ещё более желанным. Конечно, моё желание сводилось к тому, чтобы владеть этим парнем единолично. Но вот, что во мне изменилось.

Раньше я считала его абсолютно безупречным парнем и поэтому думала, что такой кристально чистый человек достоин

именно ласковой покладистой жены. А значит, я должна быть с ним только "белой и пушистой". После того, что я узнала о личной жизни Александра, мою голову вдруг посетила мысль: "А может на самом деле он порочный, а значит грешный человек? Тогда вполне логично, что какие-то Высшие силы ниспослали ему меня, но только ни "белую и пушистую", а ту какой я являюсь на самом деле – вспыльчивую, своенравную и упрямую. Я – расплата за его грехи».

После этой мысли у меня словно камень свалился с души. Теперь я имела право продолжать борьбу за Сашку (ведь, если на меня возложена миссия карать за прегрешения, то нельзя уклоняться) и одновременно оставаться самой собой, а не корчить из себя ту, которой я не являюсь.

Но карать, так карать! Значит первым долгом я должна разрушить тот гарем, который создал вокруг себя мой избранник и остаться единственной в его постели, хочет он того или нет.

И вот тут агрессивность моей натуры пошла на пользу. Я вычислила двух своих соперниц и встретила с каждой. После разговора со мной обе поклялись, что, во первых, больше не подпустят к себе Сашку на пушечный выстрел, а во вторых, что ничего не скажут ему о нашей встрече. Обе девицы обещанье выполнили, и Сашка, как голодный зверь стал добиваться меня.

Во мне же заговорила моя истинная стервозная натура, и я тоже послала его куда подальше. Мужик просто не понимал, что произошло, и в какое-то мгновение мне показалось, что ещё немного, и он полезет в петлю. Тогда я напрямик сказала ему, если ты хочешь быть со мной в постели, давай оформим наши отношения. От растерянности он согласился, и мы стали мужем и женой.

Я получила то, что хотела, и при этом осталась сама собой: вспыльчивой, своенравной, упрямой.

Живя с Сашей в браке, я продолжаю быть такой. Моя мать, глядя на нас, тяжело вздыхает: "И за что же такому хорошему парню досталось такое наказание, как ты?" Подумает, покачает головой и скажет: "Наверное, есть, за что... Богу видней".

ВЫВОД: ЭРА ВОДОЛЕЯ ДАРИТ НАМ СЧАСТЬЕ БЫТЬ САМИМ СОБОЙ, А НЕ ВЕЧНО ИЗОБРАЖАТЬ ИЗ СЕБЯ ТОГО, КЕМ ТЫ НЕ ЯВЛЯЕШЬСЯ, НО КАКИМ БЫ ХОТЕЛИ ВИДЕТЬ ТЕБЯ ОКРУЖАЮЩИЕ ЛЮДИ.

ЭРА ВОДОЛЕЯ ДАРИТ НАМ СЧАСТЬЕ ЛЮБИТЬ ПОНРАВИВШЕГОСЯ ЧЕЛОВЕКА ТАКИМ, КАКИМ ОН ЯВЛЯЕТСЯ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ, А НЕ ТУ МАСКУ, КАКУЮ ОН НАДЕЛ НА СЕБЯ И НОСИТ, ПОДЧИНЯЯСЬ ТРЕБОВАНИЯМ ВСЁ ТЕХ ЖЕ ОКРУЖАЮЩИХ ЕГО ЛЮДЕЙ.

Разумеется, что подобная схема поведения из периода подготовки к созданию семьи затем плавно переключивается и в сам брак.

И вот почему.

Каким бы идеальным не казался вам спутник жизни, реальное сосуществование под одной крышей неизбежно порождает конфликтные ситуации. Для того чтобы продолжать жить вместе, их надо как-то улаживать.

С этой целью в эру Рыб супруги стремились как можно глубже понять друг друга, то есть проникнуть в чуждый для себя мир - мир другого человека, и увидеть конфликтную ситуацию и самого себя в ней уже чужими (его) глазами.

Такая практика давала положительный эффект, но, напомним, в ушедшую астрологическую эру. В эру, когда стремление к пониманию, а главное, к самопожертвованию поддерживалось расположением звезд.

В наступившую эру попытка выйти из своего психологического образа никого не украшает. Попытка стать не самим собой во имя общего блага обречена на провал.

К успеху приводит обратное действие – стремление сохранить себя в любой ситуации.

Поэтому конфликт в семье урегулируется другим способом: испытанием партнера через страх потерять вас.

При возникновении конфликта надо уходить. Тогда партнер взвешивает: что ему важнее: сиюминутная победа в возникшем споре или потеря вас навсегда. (А вместе с вами потеря комфортного жилья, прописки, домашней еды, чистого белья и т.п.).

Если изначально вами был правильно осуществлен выбор партнера, последний в возникшей ситуации, естественно, выбирает вас. Если он поступил иначе, не

жалейте о нем – выбор спутника жизни был сделан неверно.

В эру Водолея энергетики страдания решают все!

Другое дело, что **ваше намерение уйти должно быть искренним.** Дешевый театр, когда вы только делаете вид, что хотите уйти, а сами боитесь, что удерживать вас не станут, канул в Лету вместе с эрой Рыб.

В существующей реальности ваш уход должен быть правдой. Заметив, что вы лишь играете в уход, ваш партнер «опустит вас ниже плинтуса» и в дальнейшем перестанет считаться с вами, как с личностью.

Отсюда вывод: **чтобы и впрямь вознамериться уйти, надо иметь место куда (к кому) уйти можно.**

В народе такое место называется «запасной аэродром». Не надо объяснять, что «запасным аэродромом» является женщина или мужчина, которые давно ищут возможность соединиться с вами для совместного проживания.

Когда вы всерьез решили перекочевать в чужие объятия, тогда (и только тогда!) у вашего настоящего спутника появится страх потерять вас, и он сделает шаг, чтобы удержать вас рядом.

Что касается «запасных аэродромов», то вовсе необязательно, чтобы каждый из них был приближенной копией существующего брака. Это могут быть варианты, наоборот, альтернативные существующей семье.

Если ваша настоящая семья, например, зиждется на материальном достатке, то на «запасном аэродроме», наоборот, может царить одна любовь. Если основополагающей идеей существующей семьи является, к примеру, создание родового поместья, то с «запасным» поклонником вы можете быть готовы скитаться по миру и т.п. Важно, чтобы каждый из вариантов жизни вне существующей семьи был для вас не только приемлемым, но даже желанным.

Для этого необходимо, чтобы ваша фантазия была бурной, а психика – гибкой.

Для того чтобы «запасной аэродром» принял вас в подходящий момент (или чтобы вы были абсолютно уверены в том, что он примет, когда вы «запросите посадку»), данным объектом следует заниматься, то есть поддерживать в душе этого воздыхателя огонек надежды. Чем и как поддерживается

этот огонек, когда словом, когда взглядом, а когда и не только ими, зависит от конкретной ситуации. Главное, чтобы такой «аэродром» был, и чтобы он вполне отвечал предъявляемым требованиям.

Тогда и только тогда вы будете всегда выходить победителем из семейных междоусобиц, сохраняя восторженное отношение к себе того, кого вы выбрали спутником своей жизни.

Рассказ Евгении является иллюстрацией всего вышесказанного.

Я вышла замуж, как мне казалось, по любви. Но когда мы стали жить с моим Валерой под одной крышей, я поняла, что он совсем не тот человек, которого я чаяла видеть рядом. Нет, в общих чертах он меня устраивал, а вот в частностях вырисовывался тип упрямый, желающий настоять на своём даже в мелочах. То, что я женщина и ему следовало бы уступать мне – такого понятия для него не существовало вовсе. Мы схлёстывались с ним едва ли не по каждой мелочи: какую смотреть телепрограмму или куда поехать отдохнуть в выходной и т.п. К тому же он не относился серьёзно к моему роду деятельности.

Забыла сказать: я – музейный работник. Приехала учиться в Москву из Череповца. В Москве вышла замуж и устроилась работать в один из музеев. Вот Валерка и дразнил меня на манер Аркадия Райкина: “Ну, ты,мышь белая!” А когда подвыпьет, ходит из угла в угол и изображает меня: “В греческом зале, в греческом зале. Ах, Аполлон! Ах, Аполлон!”

Мне, конечно, было обидно. Ну, чем моя работа хуже, чем его. Он строитель. Я сначала пыталась переделать его на свой лад: водила на выставки, рассказывала, как ухаживали за дамами в восемнадцатом веке, который называли “галантным”. Я ссорилась с ним, выясняла отношения, искала ходы к нему, и всё ради одного – чтобы сделать его таким, каким должен быть мужчина моей мечты. Всё тщетно. Я обессилила.

И тогда я задумалась: а может, мне нужен для счастья другой человек?

Как раз в это время меня послали в командировку в город Пензу, в один их местных музеев. Там я и повстречала его. Димочка был полной противоположностью Валерки – тихий покладистый воспитанный. Он во всём уступал мне. Всегда

стремился сделать так, как хочу я. Он восхищался тем, что я работаю в музее, называл нас, музейщиков, как и библиотекарей, "последними святыми на Руси". Перед самым отъездом я с Димочкой согрешила.

Из Пензы я вернулась совсем другим человеком. Теперь, когда с мужем случалась размолвка, я знала, что делать. Я ложилась на постель, отворачивалась к стене и начинала думать о Димке. Это было так здорово!

Раньше после домашней ссоры я мучилась, потому что изо всех сил думала о том, как сделать так, чтобы больше ссор не было, понимала, что придумать ничего не могу и от этого страдала.

Теперь после ссоры я блаженствовала от того, что могу не заниматься домашними делами, а предаваться сладким мечтам о том, какая у меня будет чудная семья с Димой! Более того: я ждала этих ссор, я даже провоцировала их сама. Ссоры давали мне возможность уходить от домашней рутины в сладкие грёзы. Я представляла, как после шумной Москвы буду жить в тихой провинциальной Пензе, как мне будет легко там. Ведь почти в таком же городе я родилась и окончила школу. Я представляла спокойного покладистого мужа – Димку, который живёт только для меня одной.

Я ещё несколько раз съездила в командировку в Пензу и окончательно поняла, что когда у тебя есть два мужчины, ты значительно счастливей, чем, когда он у тебя один. Счастливей хотя бы потому, что после того, как я завела любовника, с Валеркой стали происходить разительные перемены.

Во первых, он стал старательно избегать ссор. А чтобы их избежать, надо было не перечить мне. И он не перечил. Во вторых, он стал относиться ко мне очень внимательно и даже предупредительно. А однажды проговорился: "Я боюсь. Что ты слишком серьёзно воспринимаешь наши конфликты". "А в чём это выражается?" – поинтересовалась я. "Да, конфликты-то у нас возникают из-за пустяков, а ты сразу собираешься от меня уходить". "Почему ты так решил? – спросила я – Ведь я никогда не говорила тебе, что уйду". "Так я же чувствую" – ответил муж.

Одним словом за полгода двойной жизни я достигла того, чего не могла достичь в течение нескольких лет, будучи преданной женой. Мой муж больше никогда не называл меня "белой мышью", он стал покладист, заботлив и

предупредителен, как кавалер из восемнадцатого века, века, который, как вы помните, так и называли - галантным. А Талейран говорил: «Кто не жил в восемнадцатом веке, тот вообще не жил!»»

Вывод.

При возникновении конфликта надо уходить. Тогда партнер взвешивает: что ему важнее: сиюминутная победа в возникшем споре или потеря вас навсегда.

Если изначально вами был правильно осуществлен выбор партнера, последний в возникшей ситуации, естественно, выбирает вас.

Глава 3

САМОРЕАЛИЗАЦИЯ В БРАКЕ.

Напоминаю, что в эру Водолея важнейшую роль играет способность человека сохранять себя, как личность.

Но сохранение личностных качеств сопряжено с таким понятием, как требования к окружающим. Под понятие «окружающий» в первую очередь попадает ваш супруг. Его вы и начинаете старательно перемалывать, стремясь окончательно подогнать под свои требования. Кто-то перемалывается, кто-то нет.

Если в результате ваших поползновений изменить личность мужа каждый раз «коса находит на камень», и в то же время вы уверены, что совместное проживание с таким человеком в общих чертах вас устраивает, советую поступить следующим образом.

Прекратите попытки самоутверждения, которые проходят болезненно для вас обоих. Но от самой идеи иметь рядом человека с желаемыми для вас качествами ни в коем случае не отказывайтесь. Отказ – это потеря себя, деградация личности, за которыми на вас неизбежно посыплются неудачи. Поэтому, не разрушая семьи, перенесите свои действия на другого человека и добейтесь того, чтобы уже он соответствовал вашим требованиям.

Таким образом, вы одновременно и реализуете себя, как личность, и сохраните семью.

Что касается отношений с существующим супругом после того, как вы достигли самореализации с другим человеком, они, обычно, складываются следующим образом. Вы охотно изображаете, что проиграли ему дуэль, зная, что на самом деле отомстили ему адюльтером за проявленное упрямство. Супруг будет рад вашей капитуляции – ведь он, таким образом, отстоял себя – сохранил свою личность. Вы тоже будете рады: для вас не важно, что о вас ошибочно думает супруг – важно, что вы все-таки реализовались, хотя и не с ним.

К тому же после грехопадения открываются глаза на того человека, который большую часть твоей жизни находится рядом. Ты как никогда ясно видишь все его достоинства и искренне хочешь воздать ему по заслугам. Этому желанию лучше не препятствовать, потому что оно – проявление любви. А на любви держится семья, даже в эру Водолея.

Рассказывает Яна.

«Я выходила замуж три раза, и каждый раз мне казалось, что я связываю свою жизнь с мужчиной – обладателем именно тех качеств, которые хочу видеть у спутника жизни. И каждый раз оказывалось, что каких-то черт у моего супруга недостаёт. Можно было бы закрыть глаза и изображать, что я счастлива в том браке, который есть, но я не могла так поступать.

Вся штука в том, что я с самых ранних лет относилась очень серьёзно, как к семье, так и к работе и ещё к тому, кто и как будет воспитывать моего будущего ребёнка. Я понимала, что создана в равной мере и для семьи и для карьеры. Поэтому знала какой мужчина должен быть со мной рядом, чтобы я, во первых, с радостью посвятила ему себя, а во вторых, заняла бы то место на карьерной лестнице, о котором мечтала.

Мужья у меня были самые разные. Первый муж был моим научным руководителем, когда я училась в аспирантуре. Он видел во мне будущего учёного, а вот, как женщина, я его практически не интересовала. Не замечал он тот быт, которым я стремилась его окружить в лоне семьи. Я почувствовала, что моя жизнь какая-то односторонняя. Я не реализую себя в полном объёме. Это меня не устраивало.

Второй муж, наоборот, ценил во мне и женщину, и домашнюю хозяйку. Он приходил в восторг от того, как я обустроивала быт. А вот моих карьерных устремлений не разделял. «Зачем тебе эта работа? – непонимающе восклицал он – Всем необходимым я тебя обеспечу. А ты сиди дома или ходи в косметические салоны. Словом, отдыхай. А я буду знать, что вечером после праведных трудов меня ждёт свежая отдохнувшая молодая женщина». От этого брака у меня родился ребёнок, я и впрямь засела дома. Не выдержала и полгода – сбежала на работу. А еще через год сбежала от мужа. Сбежала вот почему. Ребёнок совершенно его не интересовал. Его интересовала только я, как женщина.

Третий муж подкупил меня именно отношением к моему сыну. Он играл с ним, гулял, кормил, воспитывал и был ему и отцом и матерью в одном лице. Он был прирождённой нянькой... и только. Мои карьерные успехи его не интересовали, любовник он тоже был никакой.

Такая ситуация тоже меня не устраивала. Встал вопрос: неужели развестись опять? Останавливало то, что разводом я нанесу тяжелейшую травму сыну. Он просто души не чаял в своём новом отце. Тогда я задумалась, как сделать так, чтобы было хорошо не только моему ребёнку, но и мне? Ответ пришёл сам собой. Надо сделать так, чтобы в моей жизни присутствовали одновременно все три мои мужа. Благо первые оба ещё не обзавелись семьями. Я легко восстановила отношения с обоими.

И всё встало на свои места.

Первый бывший муж открыл мне шлюзы для движения по карьере и уверенно направлял меня на этой стезе. Вторым бывший муж давал мне возможность чувствовать себя настоящей женщиной: обворожительной и обожаемой. А настоящий муж обеспечивал меня спокойствием за будущее моего сына.

Мои дела идут прекрасно. Наедине подруги меня спрашивают: "А когда наступит старость, что будет с твоими мужьями?" Я шучу: "К тому времени я буду на столько состоятельная, что построю дом престарелых для своих мужей, где все трое мужчин, сделавших меня счастливой, давших мне возможность полностью реализоваться, не будут нуждаться ни в чём".

Как известно, в каждой шутке есть доля...шутки, а остальное в ней вполне серьёзно.

Итак, подведем итог.

Для того чтобы в эру Водолея иметь прекрасную семью, надо проявлять твердость для сохранения себя, как личности, и гибкость в обращении с окружающими людьми для того, чтобы искусно следовать по пути самореализации.

Однако не следует забывать о том, что в критической ситуации наступившая эра требует от семейного человека вполне конкретного выбора. И этот выбор должен быть сделан не в пользу Любви, а в

пользу Денег. Тогда Судьба вновь повернется к нему лицом.

Приведу такой пример.

Василиса поздно вышла замуж, но вышла, как она считала, очень удачно. Дело в том, что женщина занималась грузовыми перевозками. Имела несколько "газелей" и большие проблемы с механиками, которые обслуживали её машины. Механики даже при хорошей зарплате могли схалтурить - выпустить машину в рейс с неисправностями. И вдруг появился мужчина, который не только понравился Василисе, но и был мастером на все руки, включая ремонт машин. Так в жизни и в бизнесе женщины обосновался Андрей, который теперь головой отвечал за то, что транспорт в рейс будет уходить исправным.

Андрей был человеком ответственным и надежды Василисы полностью оправдывал. Волей-неволей, а образовалось семейное предприятие. Правда, кроме ремонта машин мужчине поручить было ничего нельзя: ни в руководстве бизнесом, ни в выстраивании отношений с партнёрами или с водителями он ничего не смыслил. Но это обстоятельство женщину не расстраивало: с вышеназванными функциями она справлялась сама.

Так прошло несколько лет. Бизнес успешно расширялся. И Андрею, в прошлом простому работяге, да к тому же приезжему из Белоруссии, захотелось, образно говоря, "гнуть пальцы". Он потребовал, чтобы ему из прибылей фирмы приобрели очень дорогой внедорожник, и одновременно поставил вопрос о финансировании из тех же прибылей строительства громадного коттеджа. "Такого успешного человека, как я, должно быть видно за версту!" – объяснял он Василисе свои материальные претензии.

Такие траты изымали из бизнеса большие деньги и тем самым препятствовали его развитию. Василиса понимала это и была готова отказать мужу. Однако не спешила делать это в категоричной форме.

Всё дело в том, что отношения у Василисы с Андреем были ровные, гладкие. Вскоре после того, как они поженились, родилась дочь. Ради сохранения семейного счастья женщина согласилась на покупку мужу дорогой иномарки. Но вкладывать деньги фирмы еще и в строительство коттеджа было нельзя. Требовалось обновление парка машин. Если это обновление не

осуществить вовремя, машины начнут сыпаться – уменьшится их число, а значит, уменьшится объём выполняемых заказов – пойдёт на убыль прибыль. А сократится прибыль – невозможно будет обновить парк, который всё равно когда-нибудь обновлять будет надо. Не обновишь – это крах всего предприятия. Всё это Василиса не раз объясняла мужу, а он не соглашался отказаться от несвоевременного строительства.

У женщины было два варианта развития сложившейся ситуации. Первый вариант предполагал сохранение семьи, то есть строительство коттеджа и как следствие увядание бизнеса. Второй вариант – это развод с мужем и сохранение той финансовой политики, которая обеспечит сохранение бизнеса и его развитие, то есть закупка новых машин.

Женщина, которая так поздно нашла своё счастье, долго склонялась к первому варианту. Но когда она внутренне принимала его, её охватывал панический страх – что-то в душе подсказывало, что так поступать нельзя, хотя бы ради ребёнка, которого требовалось вырастить. Для того, что бы его вырастить, нужны деньги. А для этого надо сохранить бизнес. И Василиса на свой страх и риск закупила новые машины. Муж, хлопнув дверью, ушёл. А в душе женщины вместо отчаяния наступил покой – она понимала, что отвела себя от рокового шага. Она руководит фирмой, растит дочь и на её горизонте практически тут же появился новый мужчина.

Сейчас Василиса замужем. У неё есть и бизнес, и семья.

Одним словом, пожертвовав семьей во имя денег, женщина в итоге семью не потеряла.

И вот почему.

Знак Водолей стоит в зодиакальном цикле напротив знака Лев. Последнему покровительствует стихия Денег. В экстремальной ситуации Водолей переходит в Льва. Значит каждому из нас, живущему в новую эру, случись совершать судьбоносный выбор, надо делать его в пользу Золотого Тельца. Золотой Телец с лихвой возвращает то, чем мы ради него пожертвовали. В нашем случае он возвращает семейное благополучие.

Глава 4

ОТНОШЕНИЯ С ДЕТЬМИ. ПРИМЕРЫ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ.

И еще одна специфика эры Водолея, которая трансформируется уже на отношения родителей с детьми.

Но прежде, чем рассказать о ней, вернемся в эру Рыб. Предшествующая эпоха была характерна своим консерватизмом. Развитие в ней шло медленно, и только в преддверии эры Водолея - в двадцатом веке - имел место бурный всплеск.

До наступления 20-го века развитие шло медленно по той причине, что одной из главных духовных ценностей минувшей эпохи было сохранение устоев. В семье эта особенность проявлялась так: дети должны были хранить и продолжать традиции родителей. То есть, сыновья чаще всего продолжали дело отца, а не делали ставку на собственные таланты, дочери стремились устанавливать уже в собственных семьях такие порядки, которые были некогда созданы еще их матерями в тех домах, из которых девушки выпорхнули замуж.

На этом держалось общество и до поры до времени держалось успешно. Создавались правящие династии, династии купеческие, научные, актерские и тому подобные. В рамках династии передавалась и совершенствовалась власть, знание, преумножался капитал. Считалось, что достичь успеха можно лишь твердо опершись на своих предшественников, их опыт, стиль поведения, накопленные деньги или знания. Но чем ближе подходила эра Водолея, тем чаще прослеживался другой эффект.

Эффект заключался в следующем.

Успеха добивался тот член семьи, кто не копировал своего родителя, а строил свою жизнь вопреки полученным в семье навыкам.

Тот, кто копировал, не достигал ничего.

Такой осмысленный бунт - удел, конечно, не подростков, а повзрослевших детей (28-35 лет). Однако чем больше вступает в свои права эра Водолея, тем сильнее изменяются эти возрастные рамки в сторону уменьшения. Поэтому сегодняшним родителям я советую, во-первых, не препятствовать проявлению в своих чадах самостоятельной жизненной поступи, начиная приблизительно с 14 лет, а, во-вторых, делать в своей жизни ставку не на того ребенка, который стремится копировать вас, а на того, кто, наоборот, являет собой ваше зеркальное отражение.

Мне часто приходится сталкиваться на улице с престарелой матерью одного из парней, с которым я вместе учился в школе. При каждой встрече разговор, естественно, заходил об ее сыне. Женщина не могла нахвалиться тем, как последний блестяще продвигается по карьере: кандидат наук, затем доктор, затем член-корреспондент. Рассказ об успехах сына его мать всегда завершала словами: «Он многого добился в жизни, потому что всегда хотел радовать своих родителей, меня и отца. Он знал, что мы будем рады его отличным оценкам в школе, и он получал их. Он знал, что мы будем рады его поступлению в престижный вуз, и он выбрал один из самых трудных и поступил в него. Он знал, что я, а особенно отец, будем гордиться его учеными званиями, и добивался присвоения их. Мы еще в детстве сказали сыну,

кем ему надо стать, чтобы мы всегда испытывали за него чувство гордости, и он именно тем и стал.

Но однажды я встретил мать своего школьного товарища очень расстроенной и даже растерянной. Она не стала скрывать от меня причины случившейся неприятности. «Представляешь, Сережа, - стала рассказывать она, - моему сыну поручили возглавить интереснейший научный проект. Оставалось лишь добиться его финансирования. Сын поехал к лицу, ответственному в самых высоких кругах за выделение денег именно на такие научно-исследовательские нужды. И кем бы ты думал, оказалось это лицо?» Далее женщина назвала фамилию, которая мне тоже была знакома из школьного детства, причем не с самой лучшей стороны. «Да, ведь это же бывший троечник! – долго негодовал мой сын. – Он ничего не способен понять в этом научном проекте. Он даже не дослушал меня и отказал в финансировании». «Но это полбеда, - продолжала расстроенная женщина. – Беда в том, что этот проект должен был несколько лет кормить не только сына, но и весь его научный отдел. Как они теперь будут получать зарплату, на что мой сын будет жить? Как же так получается, что вчерашние недоучки, троечники, теперь решают судьбы тех, кто с блеском учился и в школе и в институте?»

Мы вместе с огорченной матерью восстановили хронологию того, как это произошло.

Семья, из которой вышел упомянутый выше государственный муж, была вполне приличная. Его родители – интеллигентные люди, тоже прочили своему отпрыску карьерный путь, весьма похожий на тот, который успешно прошел сын женщины, с которой я беседовал. Да, вот только отношения с отцом у парнишки не задались. Почему? – Ей Богу, не знаю. Знаю только, что на зло отцу способный от природы мальчишка приносил из школы то двойку, то тройку. В старших классах, видимо, чтобы не зависеть от своего родителя, он стал приторговывать то импортными сигаретами, то джинсами. В институт не пошел, от армии закосил. Едва ли не сразу после окончания школы стал жить отдельно от своей семьи, но всегда был при деньгах. Про источники его доходов поговаривали разное: фарцовка, спекуляция валютой, подпольный цех по производству одежды. Одним словом,

теневая экономика. Но зато, когда разрешили частную трудовую деятельность, он вышел из тени, легализовался, участвовал в приватизации. И в итоге оказался там, где и столкнулся с сыном моей расстроенной собеседницы – то есть в коридорах власти. Женщина вспомнила: «А ведь родной отец в разговоре со мной называл его не иначе, как «Позор семьи».

А я в этой связи вспомнил изречение Зигмунда Фрейда, сделанное им более чем за полвека до наступления новой астрологической эры. Смысл изречения сводился к следующему.

Для того чтобы добиться успеха, не надо следовать семейной традиции, наоборот, надо бросить вызов своему отцу и победить его.

Далеко смотрел великий психотерапевт!

Ничего не поделаешь: **эра Водолея базируется не на тех энергетиках, которые способствуют поддержанию существующей традиции, а на тех, что способствуют ее отрицанию.**

А теперь о том, с кого следует брать пример.

«Вот то-то, все вы гордецы! Спросили бы, как делали отцы? Учились бы, на старших глядя...»

Эту строку из пьесы А. Грибоедова «Горе от ума» знает каждый.

Да, именно так, оглядываясь на опыт старшего поколения, входило в жизнь поколение новое, «племя молодое незнакомое». Это выглядело вполне логично: зачем новому поколению наработать жизненный опыт заново, если его можно легко позаимствовать у тех, кто уже практически прожил жизнь. Налицо экономия сил и времени.

Но все это являлось непререкаемой истиной, пока астрологическая обстановка оставалась неизменной. Каждое из поколений успешно пользовалось теми знаниями, которые были накоплены их предшественниками. *«Учись, мой сын, наука сокращает нам опыты быстротекущей жизни...»* - напутствовал своего отпрыска пушкинский Борис Годунов.

«Учиться! Учиться! И учиться!» - призывал пролетарскую молодежь Ленин.

И действительно, те, кто старательно учился, обладал грузом знаний и культурных ценностей, преуспевал в делах, потому что знания и культура работали на него, помогали открывать двери в новые кладовые жизни уже готовыми ключами, а не тратили время на создание этих ключей заново. Это было золотое время для отличников, школьных золотых медалистов и обладателей красных институтских дипломов.

Казалось, что так будет всегда.

Да, вот только девяностые годы и первое десятилетие двухтысячных выдвинуло в авангард общества совершенно других людей, по большей части бывших троечников, а то и вообще второгодников.

Губернатор Чукотки, владелец футбольного клуба «Челси» миллиардер Роман Абрамович, как известно, не смог закончить и двух курсов Московского института нефтехимической и газовой промышленности. У ряда других сильных мира сего дипломы о высшем образовании оказались купленными.

А тем ни менее их достижения говорят сами за себя.

В чем дело?

Дело в том, что знания и культурные ценности эры Рыб во многом неприменимы в эру Водолея. Образно говоря, **старые ключи новых замков не открывают**. Поэтому те из нас, кто этих ключей (читай: знаний, культурного наследия) не имел, худо-бедно, но подбирает новые ключи и замки вскрывают. А те, кто был при ключах (при знаниях, культурных ценностях) продолжают безуспешно колупаться в замочной скважине. Им невдомек, что имеющийся у них ключ к новому замку не подходит. Надо подбирать другой. Поэтому для вчерашних отличников наступили скверные времена: интеллектуальный и культурный груз, взятый из прошлой эпохи, не дает им занять достойное место в эпохе нынешней.

В контексте сказанного изменились отношения «отцов и детей».

Сегодня не дети-троечники должны учиться у родителей-отличников, чтобы продвинуться по жизни.

Наоборот, некогда успешные родители должны набираться знаний и навыков у своих детей, не сильно друживших со школой.

Знания, почерпнутые от таких детей, дают их родителям надежду удержаться на плаву в ближайшие 10-15 лет.

Вот такая история приключилась с одной моей очень хорошей знакомой.

Татьяна Анатольевна всегда хорошо училась и в школе и в институте. Образованная, целеустремленная, дисциплинированная, она в советские времена имела высоко оплачиваемую работу.

Когда плановая экономика рухнула, грамотная женщина опять же правильно сориентировалась и сделала ставку на сетевой маркетинг. Ответственная, инициативная, болеющая за людей, Татьяна Анатольевна быстро создала огромную работоспособную структуру в сетевой компании и стала зарабатывать деньги еще более значительные, чем когда трудилась на советском производстве. Женщина была уверена, что раз и навсегда подобрала ключ к успеху.

Но несколько лет назад созданная ею сетевая структура стала разваливаться. Ее дистрибьюторы опускали руки, прекращали работать и уходили из компании. Татьяна Анатольевна проводила с ними беседы, пыталась выяснить причину охлаждения к бизнесу и даже иногда делала за них работу сама, а то и просто помогала деньгами, чтобы подбодрить, вселить надежду. «Главное – не деньги. Главное – отношения с людьми» - так объясняла она свои поступки.

Объясняла так, как учили ее родители – люди, тоже очень успешные в советские времена.

Но предпринимаемые Татьяной Анатольевной шаги успеха не имели. Женщина оказалась на краю банкротства. Она обратилась за консультацией ко мне.

Я рассказал ей про наступившую эру Водолея, про то, какой тип людей успешен в эти новые времена. «Так это же точно-в-точно мой зять! – воскликнула собеседница. – Он без образования, но владеет целой сетью мебельных магазинов. Если сотрудник не приносит ему доход, он попросту выбрасывает его на улицу. Не интересуется, почему тот перестал трудиться, какая причина?» 141

Например, начинает наобум несколько направлений бизнеса. Затем неперспективные направления сворачивает, потом может вернуться к ним опять. Я учу его: «Ты, Николай, сосредоточься на чем-то одном, вот, как я, на сетевом маркетинге, и долби в одну точку. Тогда дальше уйдешь». А он в ответ: «Нет, Татьяна Анатольевна, мне «чуйка» другое подсказывает: надо заниматься тем, что деньги дает. И заниматься этим, пока деньги идут». Я его всю жизнь учу. Думаю, парень не окончил институт, так хоть я ему ума волюю. Так выходит он прав, этот неуч?» «Выходит прав». – оставалось ответить мне.

Надо отдать должное моей знакомой, она трезво сопоставила услышанную от меня «теорию» на предмет успеха в эру Водолея с практикой своего молодого зятя, которая неизменно приносила ему успех и стала перестраивать собственную деятельность, подгоняя ее под ту мораль, которую сегодня исповедует молодое поколение предпринимателей.

В скором времени дела у Татьяны Анатольевны наладились, а затем и вовсе пошли в гору.

Вывод.

Знания, сформированные эрой Водолея (а не эрой Рыб) залог успеха и процветания в наши дни.

Надо внимательно относиться к носителям этих знаний и перенимать их опыт.

Глава 5

КОНФЛИКТЫ В СЕМЬЕ... С УЧАСТИЕМ УМЕРШИХ РОДСТВЕННИКОВ.

Даже тот, кто усвоил все правила поведения, приводящие к успеху в эру Водолея, и стал быстро продвигаться по карьере или счастливо устроил личную жизнь, может неожиданно столкнуться с таким явлением как непонимание ближайших родственников и их агрессивное осуждение его методов достижения желаемого.

Родственники, видя успехи удачливого члена семьи, а главное, непривычные для них методы движения к цели, образно говоря, «с цепи срываются» и начинают, что есть сил, терроризировать «ближнего своего». И сколько бы успешный человек ни апеллировал к их разуму, стремясь достичь понимания и одобрения своих шагов – результата это не приносит – родня, словно не слышит его.

Что стоит за этим явлением?

А стоит вот что.

Это влияние тоже родни, но только умершей. А верней одного из представителей почившей династии.

Все дело в том, что в семье, которая состоит из трех-четырех поколений: бабушки-дедушки, отцы-матери, дети, внуки плюс дяди-тети, племянники и т. п., всегда существует некая α -особь. Эта α -особь – член семьи, который создает, а затем на протяжении многих лет поддерживает идеологию данного семейства, формулирует ее моральный кодекс, предопределяет мировоззрение тех, кто на протяжении лет вливается в это семейство. Этот

человек обладает авторитетом, твердым характером, непреклонной волей, при помощи которой направляет окружающих. Он обладает жесткой системой взглядов на жизнь, не терпящей компромиссов, практически не допускающей видоизменений в эту систему.

Пока такой человек жив, он по мере своих сил присматривает за всеми родственниками: отслеживает соблюдение ими установленных им норм, допуская незначительную трансформацию собственных взглядов в зависимости от изменений обстоятельств текущей за окном жизни.

А вот когда такой человек переходит в мир иной, то любая трансформация его воззрений исключается полностью.

Мне приходилось много работать с душами умерших, и могу с уверенностью заявить, что **понять что-то большее о человеческой жизни, чем им удалось, находясь во плоти, они не в состоянии.**

Иными словами, **душа человека – это сгусток информации, но лишь той, которую она получила, находясь в теле.** Выйдя из тела, душа как бы консервируется – застывает в конечной точке своего земного развития. Наблюдая сверху за своей родней, она консервативна. (Простите за невольный каламбур. С.П.) Душа не может понять, что наступила другая экономическая эпоха, что деньги сейчас зарабатываются по-другому, что меняются нравственные критерии, что меняется воззрение на обустройство семьи, на роль супругов в браке и т. п.

Общеизвестно, что души почивших членов семьи способны из иного мира помогать своим родственникам в мире сущем. Особенно одарены такой способностью души сильных властных и уважаемых людей. **Но эти души будут помогать только тем из ныне живущей родни, кто**

вписывается в их систему взглядов. Их реакция на поступки родственников, которые посмели вести себя иначе, будет совсем иной.

Волевые и непреклонные во время земной жизни, эти души остаются таковыми и за гробом. Они могут являться «отступнику» в так называемом «пограничном состоянии», посылать всевозможные знаки, цель которых отвести от неприемлемых ими шагов, чинить препятствия и т. п.

Но чаще всего такая душа наводит порядок следующим образом.

Она натравливает на вероотступника послушных родственников.

Не надо забывать, что большая часть существующего семейства и по смерти α -особи охотно живет в рамках созданных ею норм. Эти члены семьи почитают усопшего наставника, мысленно общаются с ним, то есть, создают благоприятную почву для ответного контакта с собой неуспокоенной души α -особи.

И вот тогда душа α -особи, ограниченная в своих возможностях ввиду отсутствия плоти, осуществляет воздействие на «непокорного члена семьи» через тех людей, кто охотно предоставляет себя для контакта с ней.

Ее отношение к отступнику, ее непримиримость, ее волевой посыл становится частью этих людей, и они начинают оголтелую травлю того, кто выпал из родового поведенческого уклада. Они ведут себя практически так, как вела бы себя душа α -особи, пребывая она во плоти.

Любая апелляция к разуму родственников или попытка пробудить в них милосердие, дабы прекратить травлю, наталкивается на

интеллектуальную или душевную глухоту – люди, словно, не слышат того, кто обращается к ним. И это немудрено: во время общения с «белой вороной» их заполняет изнутри дух того, кто был идейным апологетом семьи и кто по уходу в мир иной не способен внимать ни голосу рассудка, ни проявлять жалость или снисхождение.

Что же делать в таких случаях, когда в силу неординарного поведения вы вызвали на себя агрессию своих родственников?

Первое, и самое простое решение – это отгородиться от агрессивно настроенной родни и вообще не вступать с ней в контакт.

Если по каким-то причинам изоляция от родственников невозможна, то, дабы укротить их атакующий пыл, надо поступать следующим образом.

Первым делом надо вычлени из многочисленных членов своей семьи (представителей как минимум трех-четырех поколений) того человека, кто подходит под приведенное мной выше описание а-особи – создателя семейных устоев, того, кто сформировал мировоззрение вашей родни, и кто скорей всего в настоящий момент уже пребывает в мире ином.

После «вычисления» такого лица следует прекратить всякие объяснения с ныне живущими родственниками, потому что теперь работа с ними будет осуществляться опосредованно, то есть через воздействие на дух создателя устоев семьи.

Как на него воздействовать?

Всевозможные ритуалы, осуществляемые непосредственно на его могиле, как правило, ничего не дают. Другие формы общения с этим духом тоже не

способствуют его трансформации в загробном мире. Поэтому воздействие на него в нужном нам направлении будет осуществляться по более замысловатой схеме. 146

Надо покопаться в семенных преданиях, в воспоминаниях родни в поисках человека, который служил авторитетом, но уже для вашего почившего родственника – создателя устоев семьи, кого он либо беспрекословно слушался, либо глубоко уважал.

Чаще всего такого человека уже тоже нет в живых.

И все же, если вы его «вычислили», то считайте, что половина пути к решению своих проблем с агрессивной родней успешно пройдена. Потому что далее надо сделать следующее.

Попытайтесь отыскать захоронение этого человека.

Если это удалось сделать, то **прибыть на такое захоронение следует обязательно с цветами, едой и можно даже со спиртным.** Вести себя следует предельно почтительно к памяти усопшего.

А дальше, возложив цветы, выпив, закусив, вспомнив этого человека добрым словом, следует затем сформулировать ему свою просьбу относительно духа того члена вашей семьи, кто, также пребывая в ином мире, чинит вам оттуда всякие неприятности посредством ныне живущей родни.

Не следует опасаться того, что дух человека, к которому вы обращаетесь за помощью, так же как и ваш родственник, не разделит бы ваших сегодняшних взглядов и не одобрил бы тех поступков, которые вы совершаете в наши дни. Этой душе как бы безразличен ваш моральный облик и стиль вашей

жизни. Ей дорого одно: внимание посторонних людей, 147
а конкретно – ваше.

Правда, если вы обладаете высокоразвитой интуицией, то последняя может натолкнуть вас на ощущение, что **умерший, после озвучивания вами своей просьбы к нему, что-то попросит у вас взамен.** Кто-то просит элемент одежды, кто-то – обувь, кто-то – украшения, кто-то – вообще безделушку. **В ваших интересах в самый наикратчайший срок удовлетворить его просьбу.**

Если вы ничего не почувствовали в момент контакта с умершим, но вас не оставляет ощущение, что вы перед ним в долгу, советую обратиться к надлежащему специалисту, и, уже руководствуясь его советом, «расплатиться» с тем, кого вы просили о помощи.

Исполнив желание «авторитетного лица», совершите следующий шаг: замените фотографию на могильном памятнике вашего родственника – идеолога семьи на новую.

Обычно после исполнения двух этих действий доселе агрессивная родня оставляет вас в покое – родственников больше не раздражает тот факт, что вы живете как-то иначе, нежели живут они.

Если захоронение конкретного «авторитета» для вашего неумного родственника вы отыскать не можете, не расстраивайтесь. Из этой ситуации тоже есть выход.

Надо искать захоронение человека, аналогичного тому, какой служил авторитетом для вашего неумного родственника, и уже на нем осуществляется та же самая последовательность действий: возложение цветов, принятие пищи, поминание усопшего добрым словом, а затем формулирование

просьбы относительно своего родственника и удовлетворение просьбы, поступившей от усопшего.

148

Результат тот же: агрессивная родня перестает вам докучать.

Для того чтобы читателю было понятно как осуществлять подобные действия, я приведу следующий пример.

В свое время существовала семья из четырех женщин – три дочери и мать. Мать была волевая, бескомпромиссная с очень жестким взглядом, как на жизнь, так и на правила поведения своих домочадцев. Она-то и создала моральный кодекс семьи, с оглядкой на который жили все её члены. Но пришло время, и мать ушла в мир иной.

Две младшие дочери продолжали жить в соответствии с материнскими заветами. Уже в наши дни, то есть после падения советской власти, они влачили жалкое существование. Старшая же дочь, напротив, вписалась в рыночные отношения и стала зарабатывать большие деньги, причем зарабатывать не всегда честным путем. Особенно она преуспела именно в наступившую эру Водолея.

И вдруг на эту старшую дочь ополчилась вся ее родня, ополчилась до остервенения. Ни попытки объясниться с родственниками, ни щедрые подарки действия не возымели. Женщина обратилась за помощью к специалисту. Специалист понял, что это та самая ситуация, когда травлю успешного родственника другими, неуспешными, членами семьи направляет умершая мать. Направляет за то, что успешный член семьи, отступил от ее заветов.

Специалист поинтересовался у клиентки, служил ли кто для ее матери авторитетом при жизни? Женщина вспомнила, что ее мать была еще до ее рождения влюблена в некоего полковника, командира части. Сама мать была женой военного, а ее муж служил под командованием этого человека. Мать любила полковника беззаветно, подчинялась ему беспрекословно.

Полковник был представителем того типа мужчин, которым женщина вверяет свою судьбу безоглядно. Мать клиентки даже родила от него ребенка, но ребенок прожил несколько дней и умер. История получила огласку. Мужа

женщины перевели в другую часть, и brave полковник навсегда исчез из ее жизни.

О нем мать вспоминала, как о единственном мужчине, верховенство которого она готова признать над собой. Конечно, в настоящий момент полковника уже не было в живых, и отыскать его захоронение практически было невозможно.

Услышав эту историю, специалист принял следующее решение. Для того чтобы умирить мать семейства и прекратить тем самым конфликт между сестрами, надо отыскать на одном из кладбищ ухоженную могилу человека, где на надгробии было написано, что он полковник. К счастью специалист знал человека, чей ныне покойный дед при жизни носил звание полковника. Это был настоящий офицер – brave рубака, командир эскадрона, любимец женщин. Он в полной мере являлся аналогом того полковника, которому охотно подчинялась мать троих детей.

И тогда успешная предпринимательница обратилась с просьбой именно к нему утихомирить душу собственной матери, пребывающую, как и он, в иных мирах. Взамен, по словам специалиста, полковник попросил сапоги и красную рубашку. Его просьба была выполнена женщиной в течение двух дней – оба предмета положили ему на могилу.

Затем она поменяла фотографию на материнском надгробии.

Произошла удивительная вещь: обе родственницы сразу перестали нападать на свою успешную сестру, перестали терроризировать ее, перестали упрекать и призывать жить бедно, как они. Сегодня женщина продолжает общаться со своими сестрами как с абсолютно адекватными людьми. В их отношениях воцарил мир и покой.

А вот другой пример.

Одна молодая женщина вышла замуж в 19 лет, потом развелась, осталась с ребенком на руках и очень хотела заново устроить свою личную жизнь. А главное, что у нее был человек, который ей нравился, которому в свою очередь нравилась она. Но их взаимная симпатия никак не могла перерасти во что-то большее, и вот почему.

Родиной молодой женщины был один из городов русского Севера. Семья, где она росла, была строгой, воспитание высоконравственным. Оно сводилась к тому, что женщина может выйти замуж только тогда, когда у нее с женихом есть

единение душ, есть общие темы для разговора, есть взаимопонимание. Близкие же отношения могут быть только после свадьбы. Создателем этой духовной традиции был дед, ныне покойный. Препятствием для создания семьи служило следующее.

Жених молодой женщины был воспитан не в столь пуританских традициях, как она. При наличии и общности интересов и взаимопонимания, его в большей степени тянуло к ней именно как к женщине. Он хотел близких отношений. Она же эти отношения все время оттягивала, пытаясь сначала получить предложение вступить с ней в брак. Мужчина все это понимал по-своему: считал себя недостаточно желанным и не торопился с предложением руки и сердца. Женщина сама понимала, что ей удастся вступить в брак, образно говоря, через постель – видела, что жениха тянет к ее телу, но не решалась нарушить моральный кодекс семьи.

Нет, она пыталась добиться понимания родных на снятие табу, но как только молодая женщина заводила разговор об этом с родителями, братьями или сестрами, в них как бес вселялся, и они начинали оскорблять свою родственницу и грозить разорвать с ней все человеческие отношения. Последнего наша героиня, конечно, не хотела. И в то же время женщина хотела повторно выйти замуж, и это у нее не получалось. За помощью она обратилась к специалисту.

Специалист объяснил, что агрессивное поведение родни – следствие попыток души умершего деда сохранить некогда созданный им духовный уклад семьи. Совместно специалист и его клиентка решили, что нужно усмирить дух именно этого деда. Специалист попросила клиентку выяснить, был ли кто-то, кто при жизни мог над дедом брать верх, кого он беспрекословно слушался? Покопавшись в семейных преданиях, клиентка выяснила, что существовала женщина, в которую дед был безнадежно влюблен, и что эта женщина была каким-то большим городским начальником. Она буквально вытирала об деда ноги, а он ей прощал все. Конечно, ни имени, ни фамилии этой дамы никто уже не помнил. Знали только, что она умерла раньше деда.

Тогда на городском кладбище отыскивали захоронение женщины, которая где-то в середине прошлого века была председателем горсовета. Пришли на могилу с цветами, едой и вином. Клиентка сформулировала усопшей свою просьбу воздействовать в потустороннем мире на деда так, чтобы

родня не препятствовала ей в том, чтобы заполучить в мужа любимого человека, нарушив при этом табу, существовавшее в их семье, то есть через постель. Покойная, со слов специалиста, попросила взамен помаду и бижутерию. Просьба была исполнена в течение дня. Помаду и украшения сложили на могилу бывшего председателя горсовета и еще раз попросили, чтобы она воздействовала на деда должным образом.

Затем заменили фотографию на надгробии деда.

Через несколько дней к великому удивлению молодой женщины родители сами предложили ей поставить точку в вопросе, касающемся ее повторного брака, и для этого уехали на месяц в другой город к родне, освободив тем самым квартиру и обеспечив возможность интимных встреч. Женщина, конечно, воспользовалась предоставленной возможностью, и когда родители возвратились, в ЗАГСе у нее уже лежало заявление. Так образовалась новая крепкая семья. Но никто из родни не попрекает женщину за то, что ради вступления в брак ею было нарушено семейное табу.

Сделаем надлежащий вывод из всего прочитанного выше.

В основе конфликтов между родственниками может опять же лежать смена астрологических эр. Конфликт может инициировать один из родственников, почивший в прошлую эру и не принимающий формулы успеха эры нынешней.

Такой внутрисемейный конфликт надо обязательно погасить.

Заключение к 3-ей части.

Я думаю, что читатель обратил внимание на то, что, когда дело касается создания семьи или жизни в браке, особенности успешного поведения в эру Водолея ему знакомы. Он уже сталкивался с ними или на собственном опыте, или наблюдал со стороны, когда так добивался успеха кто-то из его друзей.

Сколь бы необычны ни были для нас, людей воспитанных в эру Рыб, новые алгоритмы успеха, они всё равно будут прорасти в нашу действительность, как прорастает молодая трава сквозь асфальт. Ни порицание, ни запреты не смогут остановить наметившуюся тенденцию.

Со временем семья станет другой, не такой, какой мы привыкли видеть её. В основе крепкой семьи будут лежать

совершенно иные морально-нравственные ценности, другие нормы поведения будут скреплять семейный фундамент

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ТРЕТЬЕЙ ЧАСТИ

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

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

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

особенностей жизни наших соотечественников, тех, кто и должен стать винтиками и гаечками этой машины.

Я создал ряд семинаров, я собрал тренинги и психологические игры для тех, кто, будучи россиянином и не желая покидать свою страну, а значит, менять психологический уклад, хочет тем не менее заработать себе на жизнь свободной предпринимательской деятельностью. Тот, кто руководит крупным коммерческим подразделением, каковым бесспорно является и маркетинговая сеть, однозначно умножит свои доходы, если его работники будут вооружены теми методами ведения «войны по имени бизнес», которые эффективны именно в России. Хотелось бы, чтобы мы все вместе дали возможность нашим соотечественникам достойно жить в своей стране.

Часть IV

ДУХОВНЫЙ ПУТЬ ЭРЫ ВОДОЛЕЯ

ВСТУПЛЕНИЕ

Читатель уже понял: для того, чтобы жить в эру Водолея, быть успешным в это время, надо сильно изменить себя внутренне. Надо поменять имеющиеся психологические ориентиры, доставшиеся от эры Рыб, на психологические ориентиры, соответствующие новому времени.

Для того чтобы правильно произвести в себе все необходимые перемены, надо понять природу происхождения ключевых ценностей прошлой эры и природу происхождения ценностей пришедших им на замену.

В предыдущую астрологическую эру морально-нравственный кодекс выстраивался из того, что ключевым состоянием эры Рыб была **КОММУНИКАбельность**.

Человек, ведомый желаниями, возникающими в его душе, был должен вписаться в окружающий его мир.

Чаще всего он должен был подавлять в себе возникающие желания в угоду мнению окружающих его людей. Подавлять сначала принудительно – в детстве и отрочестве, потом добровольно – во взрослые годы. Человек, добровольно подчинивший себя требованиям общества, назывался КУЛЬТУРНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ.

Отказ от своих «хочу» в угоду чужим представлениям, конечно, сопровождался страданием. Но религиозные учения активно призывали ПРИНИМАТЬ СТРАДАНИЯ и даже находить в них радость. Последнее удавалось лишь единицам, а вот первое с лихвой испытывало всё население.

В России стремление к подавлению человеком своих желаний приобрело особый размах. Это произошло в силу особенности исторического пути нашей страны.

От Руси к России мы шли путем расширения территории. Расширяющуюся территорию надо было постоянно защищать. Для этого из поколения в поколение следовало формировать в умах людей представление о том, что отдать жизнь, защищая Родину (читай: территорию), это почетней, чем выстроить себе комфортное существование, научившись воплощать своё «хочу».

Западное общество к моменту завершения эры Рыб уже решало этот вопрос иначе. Там человек сначала создавал для

себя комфортную жизнь, воплотив в ней своё «хочу», а затем защищал уже то, что он создал.

Поэтому россиянам трудней психологически адаптировать себя к требованиям эры Водолея, нежели представителям западной цивилизации. Ведь **эра Водолея поддерживает тех, кто стремится воплощать свои желания.**

Нас, россиян, патриотическая идея учила быть готовым подавить своё «хочу» в любую минуту, как только государство отдаст соответствующую команду. Поэтому многие про своё «хочу» забыли вообще. Они не развивали его, чтобы впоследствии не давить.

И тем ни менее нам придется жить в новых астрологических условиях, а значит необходимо психологически адаптироваться под них.

Чтобы перейти к адаптации, надо выстроить в голове другую схему приоритетных целей, соответствующих новой эре.

Но, для того, чтобы правильно определить для себя направления движения по жизни, надо в первую очередь понаблюдать за тем, какие человеческие начинания поддерживаются энергетиками звезд, находящихся в новом положении по отношению к Земле, нежели предыдущие две тысячи лет, а какие начинания, наоборот, встречают активное сопротивление этих энергетик.

Этим мы сейчас и займемся.

Глава 1

ПУСТЬ БУДЕТ ПО-МОЕМУ, А НЕ ПО-ВАШЕМУ!

С чего начать реорганизацию своего внутреннего устройства?

Начать надо с оправдания, почему ты не только имеешь право, но даже обязан воплощать в жизнь собственное «хочу».

А объяснение этому следующее.

Эра Водолея – это эра многовариантности. Многовариантно и воплощение Высшего Замысла развития нашего Мира.

Многовариантность внесения изменений, которые должен претерпеть существующий мир на пути своего развития, осуществляется следующим образом.

То, что мы называем Божественной Волей, проходит через каждого из нас.

То, куда должна быть направлена в настоящий момент Божественная Воля, сообщается нам в виде наших желаний.

Другое дело, что одни люди совершают поступок, чтобы достичь желаемого, другие люди отговаривают себя от такового или оттягивают тот момент, когда надо совершить желанный шаг.

Таким образом, первая категория людей является воплостителем Божественной Воли – способствует развитию Мира в нужном направлении, вторая же группа загубила в себе Божью Искру и развитию Мира в лучшем случае не препятствует.

Первая группа людей, совершая поступки, создает окружающий мир, придавая ему новый вид, вторая группа людей только наблюдает за происходящим и чаще всего сетует на то, что мир обновляется не в соответствии с их желаниями.

Но наибольшее недоумение у господ «наблюдателей» вызывает то обстоятельство, что у «творцов», как правило, всё получается. Даже, если возникшее в душе «творца» желание абсурдно, глупо, неквалифицировано, оно всё

равно воплотится в жизнь, если человек задался целью его воплотить.

Это происходит от того, что стремление воплотить возникшее в душе желание поддерживается Свыше.

В результате того, что не все люди осуществляют свои желания, а только часть из них, причем сегодня это малая часть, мир в начале эры Водолея приобретает весьма причудливые, а порой и уродливые формы, о которых я писал в самом начале повествования.

Окружающий мир сегодня формируют те немногие люди, кто совершает поступок, повинувшись возникающим в душе позывам.

Таким образом, главным условием успеха для человека, живущего в эру Водолея, является поступок, совершенный им под воздействием спонтанно возникшего «хочу».

Многие почувствовали эту особенность нового времени еще накануне его календарного вступления в свои права. Недаром в Соединенных Штатах Америки после совершения даже незначительного поступка принято с гордостью и удовлетворением произносить: **«Я сделал это!»** и сопровождать эти слова волевым движением руки.

Американец делает так от того, что он уверен: теперь его обязательно ждет удача.

И эта уверенность не надуманная. Она отражает истинное положение вещей. **Того, кто в эру Водолея, исполняет свои даже мелкие желания, обязательно ждет удача в больших начинаниях.**

ИТАК, В ЭРУ ВОДОЛЕЯ ЧЕЛОВЕК ПРОСТО ОБЯЗАН ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НА ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ У НЕГО В ДУШЕ, ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ НАЙТИ ВОЗМОЖНОСТЬ ВОПЛОТИТЬ ИХ. НАДО ОСУЩЕСТВИТЬ ЗАДУМАННОЕ И С ГОРДОСТЬЮ СКАЗАТЬ: **«Я СДЕЛАЛ ЭТО!»**

ЗДЕСЬ ЕСТЬ, ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ. ИСПОЛНИВ СВОЁ ЖЕЛАНИЕ, КАЖДЫЙ ИЗ НАС ОСУЩЕСТВИЛ ЧАСТИЦУ ВЫСШЕГО ЗАМЫСЛА РАЗВИТИЯ МИРА.

Таких людей Мироздание выделяет из общей массы – делает их удачливыми и защищенными. Желания, проходящие через палитру чувств этих людей, раз от раза становятся более масштабными. А исполнение этих желаний делает их воплотителей богаче и значимей.

Мне приходилось консультировать тех, кого принято называть «сильными мира сего». На консультациях они рассказывали, как поднялись на вершины, где пребывают в настоящий момент. Многих рассказчиков удивляет пройденный ими путь. Им рисовали другую формулу успеха – совсем не такую, благодаря которой они пришли к славе и богатству. Большинство из успешных сегодня людей и не мечтали даже быть богатыми и знаменитыми, ... но так вышло.

И тем ни менее, их путь – путь характерный для эры Водолея, в том числе и на предмет обязательного исполнения своих желаний.

Так один влиятельный в Приморье человек (по понятным причинам я не буду называть его фамилии) рассказал мне следующее.

*«Я вырос в бочке из-под селедки. Она служила мне домом несколько лет. Дело было в портовом городе. Родители погибли рано, успев прогулять жильё. Мне же они успели буквально вбить в голову фразу: **«Я – это последняя буква в алфавите»**, а про исполнение своих желаний вообще надо забыть. Сначала должны исполниться желания старших, затем – еще кого-нибудь, а потом уже, может быть и твои, но в последнюю очередь. С такими внутренними установками я и вошел в жизнь. Я не имел права ничего хотеть для себя.*

Из детского дома я сбежал и нашел себе пристанище недалеко от порта – вместительную бочку, в которой раньше солили сельдь. Питался я тем, что находил в мусорных баках, а по выходным ходил в бесплатную столовую при церкви.

И вот в этой столовой я обратил внимание на одну очень интересную закономерность. Мне почти всегда доставалась самая маленькая порция еды, компот в мой стакан был налит до половины, хлеб – почти всегда корка. Я чувствовал, что я самый крайний в этой жизни, я никому не нужен. Мир словно терпит меня и швыряет объедки, что б я не издох. Что-то подсказывало, что однажды он не швырнет мне и этого.

И этот день наступил. Бесплатную столовую закрыли.

Стоя перед заколоченной дверью, я помню, как спросил себя, а что я сейчас хочу для себя? (Про нужды других я думать уже не мог.) И ответил сам себе: больше всего я хочу поесть, и еще я хочу помыться.

Я вдруг почувствовал, что не хочу и не могу тормозить себя, хочу, чтобы оба желания исполнились. Но каким образом? Решение пришло мгновенно: надо было забраться в

чью-то квартиру, пока её хозяев нет дома. Раньше я никогда не крал. Но тут я стал увлеченно наблюдать за окнами домов – высматривать, где открыта форточка, кто мелькает за занавеской. И, наконец, я вычислил квартиру, в которую можно было нагряться через окно для того, чтобы исполнить оба свои желания. Что я и сделал.

Я сытно поел, не спеша помылся в ванной, совсем не опасаясь того, что хозяева жилья могут нагряться в любую минуту. Я чувствовал, что это не произойдет. Я, почему-то, был уверен в этом. Я, конечно, ничего не украл. Уходя, я нацарапал карандашом на листке бумаги два слова: «спасибо» и «извините» и покинул квартиру так же через окно.

В столовой при церкви нам давали религиозную литературу. Возвращаясь «домой» - в бочку, я читал её. Из прочитанных брошюр знал, как надо жить правильно.

Мой визит в чужую квартиру правильным назвать было нельзя. И тем ни менее после того, как я визит совершил, я почувствовал, что во мне самом что-то изменилось в лучшую сторону. В лучшую сторону изменилось отношение ко мне и окружающего мира. Например, когда бесплатную столовую снова открыли, мне стали доставаться не самые маленькие порции (как раньше), а большие (как всем), компот в стакане был налит до краев, хлеб тоже был мякиш, а не корка. Возникло ощущение, что Высший мир взял меня под свою опеку.

Однажды мной овладело непонятное желание съездить в соседний порт. Съездить без какой-то цели – просто так, прокатиться. Это можно было сделать на пароходе. Но на пароход надо было покупать билет. Билет стоил денег, а денег у меня не было. Красть я не хотел. И в тоже время я чувствовал, что обязательно должен осуществить мечту.

Я пробрался на пароход, забился в трюм и там вместе с крысами доехал до соседнего порта и таким же образом вернулся обратно. Я почему-то был уверен, что после осуществления этой мечты в моей жизни опять что-то должно измениться к лучшему, словно я опять оправдаю чье-то доверие. Поэтому я даже не удивился, когда по возвращении в свой порт меня остановил на улице хорошо одетый мужчина и спросил, не хочу ли я подзаработать – помыть день-другой машины на принадлежащей ему мойке. Объяснил: у него заболел рабочий. Я согласился. А в душе я чувствовал:

работать на мойке я буду не день и не два, а несколько лет. Так и произошло.

Раньше у меня не было денег, но с того дня деньги стали находить меня всегда. Мне платил за работу хозяин, давали чаевые клиенты. Я почувствовал, что мир повернулся ко мне лицом. И всё это потому, что я опять удовлетворил своё «хочу» - сплавал на теплоходе в соседний порт. Сплавал непонятно зачем.

А еще я чувствовал, что стою на пороге какого-то большого значимого события. Не понимал только, почему оно должно произойти именно со мной, а не с кем-то другим: ведь я даже в школу не ходил. Я уже знал, что будет предшествовать этому: опять возникнет какое-то желание, которое я обязательно буду должен воплотить.

Собственно, так и произошло.

Поскольку, как я говорил, деньги у меня уже были, и не все из них я тратил на еду, то в голове крутился вопрос, что купить на неизрасходованные сбережения? И вдруг возникло глупое желание купить себе джип. Я уже знал из собственного опыта, что возникающие в душе желания надо исполнять, какими несуразными они ни казались.

Теперь объясню, почему желание казалось глупым.

Сэкономленных денег в пересчете на доллары у меня было всего несколько сотен. Можете себе представить, какой джип можно было купить на них? – Развалюху, которая и с места не сдвинется.

В Приморье старого японского автомобильного хлама пруд пруди, поэтому и для меня такой хлам нашелся. Джип, конечно, не ездил, но я нашел ему применение - теперь я в нем жил. Но самое главное, что я, таким образом, исполнил очередную свою мечту: я захотел джип, и я его получил.

Теперь по уже сложившейся логике мир должен был преподнести мне какой-то подарок, и мир мне этот подарок преподнес.

Владелец автомойки, где я работал, вызвал меня для «серьезного разговора». «Мне надо скрыться на год или два. - сказал он – Преследуют за старые грехи. У меня есть сбережения. Но те, кто меня преследуют, знают весь круг людей, кому я могу отдать деньги на хранение. Они перетрясут их всех и деньги найдут. Вот я и подумал, а что если мне временно отдать эти деньги тебе? У тебя они искать не будут. Им в голову такое не придет. Возьмешь?»

Я был готов к какому-то такому предложению Судьбы и утвердительно кивнул головой.

Хозяин вручил мне увесистую коробку с деньгами и исчез. Что-то внутри мне подсказывало, что я никогда его больше не увижу. Поэтому, когда прошел год, я достал деньги из тайника, где прятал их, и купил себе первый автосервис.

Сейчас у меня три автосервиса. Они падали на меня словно с неба. Я чувствовал, что я избранник Божий. **Бог выбрал меня из миллионов людей за то, что я не обсуждаю сам с собой возникшие в душе желания, я не пытаюсь понять их смысл, не страшусь последствий, а молниеносно исполняю их.**

Я проводник Его воли, и Он возвышает меня, чтобы иметь возможность осуществлять моими руками свои всё более и более масштабные замыслы.

Вот такой рассказ.

Сделаем из него вывод.

РЕГУЛЯРНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕКОМ ЖЕЛАНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ В ЕГО ДУШЕ, ВЫДЕЛЯЕТ ЕГО ИЗ ОБЩЕЙ МАССЫ ЛЮДЕЙ, ДЕЛАЕТ БОЛЕЕ ЗНАЧИМЫМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОН ИМЕЛ ВОЗМОЖНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ БОЛЕЕ МАСШТАБНЫЕ ПРЕОДРАЗОВАНИЯ ВОКРУГ СЕБЯ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ ОБЩЕГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ МИРА.

Не только герою приведенного выше примера, но и всем нам говорили: **«Я – это последняя буква в алфавите»**.

Нас с детства учили уступать: коллективу, старшим по возрасту, слабому полу, просто первому встречному - из вежливости.

В эру Рыб считалось, что если ты подчинишься мнению начальника, трудового коллектива, старшего товарища или просто сослуживца, то тем самым попадешь в струю неких благоприятных обстоятельств, и в результате достижения согласия с ним **«будет и на твоей улице праздник»**.

Надо заметить, что это были не пустые слова.

Господствующие планеты в эру Рыб располагались так, что человеку оказаться в общем потоке и двигаться вместе с ним, было перспективней и безопасней, чем, во что бы то ни стало, отстаивать своё мнение, пробивать собственный путь.

Люди в своём выборе поведения основывались, конечно, не на астрологических расчетах, а на наблюдениях за проявлением везения в собственной жизни. Везением в эру Рыб чаще сопровождались поступки, в которых человек не

противопоставлял себя общественному мнению, а мысленно произносил: «**Пусть будет не по-моему, а по-вашему**».

Отец, например, много раз рассказывал мне, как в первые дни войны он избежал фашистского плена лишь потому, что отказался от всех своих планов и подчинился руководству завода, организовавшему срочный отъезд сотрудников. Его же сестра такому распоряжению не подчинилась, поступила **по-своему** и в итоге четыре года пробыла в плену.

Этот рассказ, конечно же, запал мне в сознание. Запал он еще и потому, что побывавшая в плену родственница как-то показала клеймо, выжженное на её плече.

Поэтому, когда я сам после окончания института попал на предприятие, то, будучи готов строить карьеру, стал придерживаться точно такого же стиля. Я мысленно говорил себе, имея в виду начальство и сослуживцев: «**Пусть будет по-вашему**».

Я исполнял мелкие просьбы старших товарищей: отнеси документ, принеси документ, никто не хотел идти в воскресенье прощаться с умершим Андроповым - пошел я, ездил в колхозы, ходил на овощные базы. Помню, когда забарахлил телефон, а надо было связаться с аэропортом Курумоч (г. Куйбышев), я вызвался слетать в Курумоч и на словах передать всё то, что не получалось сказать по телефону. Утром вылетел. Всё передал. После обеда вернулся обратно.

Я делал всё это, конечно, не без задней мысли. Я ждал, что люди и обстоятельства повернутся ко мне лицом - карьера начнет складываться.

Не тут-то было! Всё происходило с точностью до наоборот.

На увеличение моей зарплаты в отделе постоянно не хватало денег. Зарплату увеличивали всем, кроме меня. На карьерный рост (перемещение по должностям) я тоже не мог рассчитывать – нажил себе врага в лице секретаря партийной организации. Подумал попытать счастье в других организациях. Пошел в НИИ, схожего профиля, в отдел, чья деятельность точно соответствовала специальности, записанной в моем дипломе, побеседовал с начальником. Не подошел.

Решил найти оплачиваемую работу, придя не «с улицы», а по «блату». Пошел в организацию, где работала мать. Мне

предложили там такую мизерную зарплату, за какую смешно было ездить в эту фирму через всю Москву.

Большие деньги платили тогда в космической отрасли. Там тоже работали друзья семьи. Замолвили за меня словечко перед кадровиками, а те ... про меня забыли.

Мои ровесники гребли хорошие деньги, отправляясь служить офицерами в ГДР. Нужные связи у моей семьи были и здесь. Меня внесли в список призывников, но к удивлению всех, кто за меня хлопотал, министр обороны собственноручно вычеркнул из списка мою фамилию.

Я почувствовал, что удача настойчиво отворачивается от меня. Что-то внутри подсказывало, что я изо дня в день совершаю какую-то одну и ту же ошибку.

Я стал искать причину неудач, и скорей от отчаяния я сказал себе: «С этого дня пусть всё будет наоборот: **пусть будет по-моему, а не по-вашему!**» И на душе просветлело.

Среда, в которой я вырос, была научно-техническая. В этой среде обязательной карьерной ступенью была защита диссертации. Меня то и дело подталкивали к этому домашние. Я, привыкший во всём уступать, шел у них на поводу и даже нашел себе научного руководителя. Сам же я ученым быть не хотел. Я хотел быть писателем. Поэтому, сделав своим жизненным лозунгом фразу «**пусть будет по-моему, а не по-вашему**», я первым делом отказался от аспирантуры и стал в свободное время делать то, что хочу – писать. Правда, писал я в стол, то есть без возможности быть напечатанным.

Логики в моём начинании не было, но внутренним чутьем я чувствовал, что делаю что-то правильное, что судьба вот-вот должна повернуться ко мне лицом. И судьба лицом повернулась. Приятель, тоже мечтавший о литературной карьере, сообщил мне, что газета «Московский комсомолец» набирает на журналистские курсы тех, кто уже имеет одно образование. Мы оба пошли на курсы. Через месяц вышла моя первая статья.

И вот тут я почувствовал, что журналистика – это мощный рычаг для достижения моих целей из категории «**пусть будет по-моему, а не по-вашему**». Журналистика дает тебе власть над людьми. Недаром её величают «четвертой властью». Используя журналистику, я в первую очередь смогу добиваться того, что впредь «**будет именно по-моему**».

Первое, от чего я хотел избавиться себя, это от командировок в колхоз и направлений на овощную базу. Не для того я оканчивал институт, чтобы заниматься неквалифицированным трудом. Хотя в те годы таким трудом занимались все научные работники. Но я решил: не хочу! И вот тут Его Величество Случай опять пошел мне на встречу.

Во время очередной поездки в колхоз местный бригадир не закрыл мне наряд на три рубля. Я посчитал это несправедливостью. Я вспомнил свой лозунг: **«Пусть будет по-моему, а не по-вашему»** и подумал: я обязательно получу свои деньги, но получу их другим способом». Я решил возместить себе ущерб, опубликовав статью о непорядках в колхозном хозяйстве. Посчитал: колхоз недоплатил мне 3 рубля, а за статью о непорядках в этом колхозе газета заплатит мне гонорар 20 рублей. Получается 17 рублей прибыли.

Поскольку нас направляли в один и тот же подмосковный колхоз на протяжении нескольких лет, я прекрасно знал все «узкие места» его экономической жизни. Написать правдивую разоблачительную статью труда не составляло. Взял и написал. После выхода статьи получил свои 20 рублей и забыл про это происшествие.

Только вдруг стал обращать внимание, что меня перестали посылать не только в колхоз, но и на овощную базу. Заинтересовался: в чем дело? Оказывается, после выхода моей статьи произошло следующее.

Председателя колхоза сняли с должности. Новое руководство колхоза попросило руководство НИИ, где я работал, больше такого сотрудника, как я, к ним не направлять. Моё же руководство решило заодно не направлять меня и на овощную базу.

О таком эффекте я даже и не мечтал! Я понял, что судьба опять поворачивается ко мне лицом.

Мне очень не нравилось, что на работе был жесткий график. Присутствие с 8.30. до 17.30. Я опять решил: **«Пусть будет по-моему, а не по-вашему»**. Но как не подчиниться дисциплине не знал. Судьба, словно в награду, вновь протянула мне соломинку, за которую я ухватился.

На одном из совещаний секретарь парторганизации, который терпеть меня не мог, раскритиковал (и по делу!) наметившуюся тогда тенденцию к укрупнению производства. Я сделал краткий конспект его доклада, затем превратил

материал в интервью с самим докладчиком, и получилась очень злободневная и смелая газетная статья. Я показал материал его автору, сказав, что собираюсь опубликовать его в «Московском комсомольце».

В те годы «Московский комсомолец» не был столь влиятельным изданием, как сейчас. Его читал узкий круг людей, поэтому герой моего «интервью» ничем не рисковал. Наоборот, такая публикация тешила его самолюбие. И он согласился на публикацию.

Но газета мою статью отвергла: тогда она публиковала материалы преимущественно о проблемах города, моя же статья поднимала проблему государственного масштаба. Там же в «Комсомольце» мне посоветовали отнести эту статью в газету «Социалистическая индустрия», сказали: это для них. В «Социндустррии» материал понравился, но руководство газеты просило завизировать его у героя интервью. Такие были прядки. И вот тут началось самое интересное!

Секретарь парт организации перепугался до смерти. Газета «Социалистическая индустрия» была органом ЦК КПСС. Получалось, что он не просто высказывал своё профессиональное мнение, а в одиночку шел против генеральной линии партии, которая ратовала за укрупнение предприятий. И всё это без согласования с министерством, без согласования с высшим партийным руководством. Мы битый час смягчали формулировки, делали обтекаемей выводы. Я стал для него человеком, от которого зависела его судьба. Из врага я ненадолго превратился в друга и защитника. И подружески этот человек предложил мне заниматься внедрением гибкого графика посещения для сотрудников.

Но, а тот, кто отвечает за дисциплину, сам дисциплине не подчиняется. Это общеизвестно. Так я получил желанную свободу, позволявшую мне не находиться на рабочем месте, а лишь появляться на нем.

Я же еще раз убедился, что **удача к человеку приходит тогда, когда он принимает решение: пусть будет по-моему, а не по-вашему.**

Окончательно убедиться в существовании этого правила меня заставил следующий случай.

Мне, конечно, не доставало денег. Появившиеся в те годы надбавки к зарплатам сослуживцы распределяли так, что мне доставались крохи. Я понимал, что деньги можно получать, если какие-то работы отдела пропускать через

кооператив, и самому же этот кооператив возглавлять. Но на это надо было получить согласие начальника отдела. О нем не могло быть и речи.

И вот тут опять удача! В этот момент в отдел пришла работа, инициированная фирмой Туполева. Смысл туполевской инициативы заключалась в переводе ряда самолетов (естественно, ТУ-154) на газовое топливо. Мы должны были рассчитать, во что обойдется переоборудование заправочных систем аэропортов, обслуживающих такие воздушные суда. Суммы получились заоблачные. В стране, экономика которой дышала на ладан, такой проект был выгоден только его инициатору.

«Отличный материал для статьи! - сообразил я – 20 рублей в кармане». Но самостоятельно написать такой материал я не мог – не хватало информации. Я в эту работу включен не был. Тогда я предложил ответственному исполнителю: «Давай напишем статью об этом безобразии. По десятке заработаем!» Последний аргумент подействовал магически. Статью написали и подписали двумя авторами. Я понимал, что если проект закроют, то наш отдел лишится денег от заказчика. Но я с этих денег не имел ни гроша, а тут маячила перспектива заработать хотя бы «десятку». И я вспомнил правило: пусть будет по-моему, а не по-вашему! И отдал статью в редакцию всё той же «Социалистической индустрии».

Статья вышла только с третьего раза. Дважды её снимали с газетного номера. За это время наш отдел получил практически все деньги, выделенные «тупололевцами» на это исследование. После выхода статьи тему, как и предполагалось, закрыли, финансирование прекратили. Но опять всё получилось по-моему и без ущерба для сослуживцев. Свои 10 рублей гонорара я получил!! Отдел тоже получил деньги за исследование. И люди остались довольны: ко мне и к соавтору статьи украдкой в коридоре подходили сотрудники института и шепотом благодарили за опубликованную правду. Я знал, когда всё получается по-моему, после этого опять должна прийти удача. И удача пришла.

Я как-то вдруг услышал шепот за спиной, что начальник отдела теперь меня побаивается: «А вдруг этот Попов что-то и про мой отдел напишет!» Это тоже было везением! Я тут же сообразил, как использовать информацию: зашел к

начальнику отдела и предложил создать разработку, которую продавать через кооператив, который я зарегистрирую на себя. Взамен обещал ничего не писать про отдел, который он возглавляет. Начальник радостно закивал головой. Мы нашли подходящую тему и провели её через кооператив. Так я стал получать нормальные деньги.

Вы справедливо заметите, что события, описываемые мной, происходили в эру Рыб. Согласен. Но это были два последних десятилетия уходящей эры, **и новые вибрации наступающей эры Водолея уже давали знать о себе.**

Все, кто вовремя прислушался к новым ритмам, обогнал в этой жизни тех, кто продолжал жить по старинке.

Итак, подведем итог.

ИЗЛУЧЕНИЕ, ИСХОДЯЩЕЕ В ЭРУ ВОДОЛЕЯ ОТ ГОСПОДСТВУЮЩИХ ПЛАНЕТ, ПОДДЕРЖИВАЕТ ТЕХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ СТРЕМЯТСЯ ВОПЛОЩАТЬ ЖЕЛАНИЯ, СПОНТАННО ИЛИ ОСМЫСЛЕННО ВОЗНИКАЮЩИЕ В ИХ СОЗНАНИИ.

СТРЕМЛЕНИЕ ДОБИТЬСЯ СВОЕЙ ЦЕЛИ ЧАЩЕ ПРИВОДИТ К УСПЕХУ, ЧЕМ ПОДЧИНЕНИЕ СЕБЯ УСТРЕМЛЕНИЯМ КОЛЛЕКТИВА.

СВОЁ СОЗНАНИЕ И СВОИ ПРИВЫЧКИ НАДО ПЕРЕФОРМИРОВАТЬ В СООТВЕТСТВИИ С ЭТИМИ ДВУМЯ ПОСТУЛАТАМИ.

Глава 2

КОНТАКТНАЯ ИДЕЯ.

А теперь о том, что еще бережет и охраняет каждого из нас в эру Водолея, помогает успешно идти по жизни.

Жизнь устроена так, что первые 25-30 лет своего пребывания на земле человек изучает опыт своих предшественников. Такому изучению способствует семья, образовательные учреждения, трудовые коллективы и т. п. Образовательная система построена так, что за большое количество и высокое качество усвоенных знаний человек получает поощрение. Согласно бытующему мнению, объем и качество усвоенных чужих знаний должны на протяжении дальнейших лет обеспечить человеку максимально успешное движение по жизни. Поэтому наиболее ретивые представители человечества с упоением грызут гранит науки, предвосхищая грядущие завоевания.

Однако с годами люди начинают обращать внимание на то, что **не всё, из того, что они почерпнули из опыта предков, образно говоря, является истиной в последней инстанции.** У людей появляется либо собственный опыт, который противоречит опыту предшественников, либо в голове рождаются идеи, которые идут вразрез с существующими взглядами современников. То есть появляется нечто своё, не вписывающееся в бытующее представление о жизни. Такое появление собственного взгляда в народе называют уничижительно: **в голове завелись тараканы.**

Для каждого, у кого такие «тараканы в голове завелись», становится актуальным вопрос: **что с ними делать?**

Вариантов ответа на этот вопрос, как правило, два.

Первый: **забыть про открывшийся тебе новый взгляд на жизнь и продолжать жить, словно ничего не произошло.**

Второй: **попытаться дать ход открывшемуся тебе знанию с целью сделать его достоянием всех.**

Варианты ответа, как мы видим, взаимоисключающие. Поэтому человек встает перед выбором, какой вариант принять?

Общество активно приветствует первый вариант решения проблемы, связанной с появлением тараканов в головах своих граждан. **Оно объясняет появление новых идей психическими отклонениями**, на попытку реализовать нововведение отвечает резонным вопросом: **тебе что, больше всех надо?** Подразумевая, что, когда большая часть людей станет думать, как ты, тогда всё само переменится. А пока незачем суетиться. Главное, не нарушать стабильности, *«не раскачивать лодку»*. Иными словами, общество советует **забыть про открывшийся тебе новый взгляд на жизнь и продолжать жить, словно ничего не произошло.**

Второй способ решения проблемы - попытаться дать ход открывшемуся тебе знанию - общество встречает в штыки. **Попытка привнести в жизнь что-то новое порождает животную ненависть к его «проводнику» в душах, так называемых «простых людей».**

Неприязнь такой же силы испытывают к лицу, продвигающему своих «тараканов» в жизнь, самое близкое ему окружение: друзья и родственники.

Так как же следует поступать сегодня тому человеку, чей личный жизненный опыт расходится с опытом его предшественников, чей мозг посещают идеи не созвучные тем, что бытуют в обществе?

Правильный ответ надо искать опять же в вибрациях, исходящих от господствующих планет в наступившую эру Водолея.

Напомню, что в настоящий момент человечество живет не просто в эру Водолея, а еще и в эпоху Водолея, которая, к слову, будет длиться 180 лет.

Эти 180 лет господствуют вибрации РАЗРУШЕНИЯ и ОБНОВЛЕНИЯ. Новые идеи, новый опыт, новые взгляды на жизнь, которые РАЗРУШАЮТ существующие представления, ОБНОВЛЯЮТ сознание граждан и содержание их бытия, 180 лет будут резонировать с космическим излучением.

Последнее означает, что попытки переселить «тараканов» из своей головы в жизнь окружающих людей, будет находить поддержку Свыше, а человеку, осуществляющему такое «переселение», будет сопутствовать удача и обеспечена защита от посягательств людей, недовольных его действиями.

Проиллюстрирую вышесказанное примером, опять же, из собственной жизни.

В детстве я много читал и что-то сочинять начал тоже довольно рано, кажется, в десять лет. В те годы современная советская литература была на редкость скучной. Торжествовал социалистический реализм, в фаворе были писатели «деревенщики» - пресно, однообразно, прилизано. А главное, в книгах не было никаких сильных эмоций. Яркого впечатления прочитанное не оставляло.

Сначала я писал «в стол» что-то похожее на то, что публиковал журнал «Юность» или «Наш современник» и, если удавалось что-то зачитать в классе или вставить в школьное сочинение, то неизменно слышал похвалы педагогов. Родителям тоже нравилось. Но годам к шестнадцати в мою голову стали лезть «тараканы» - я стал сочинять стишки и короткие рассказы, которые, как мне казалось, оставляли «сильное впечатление»! Сочинения попросту были напичканы элементами садизма. Они носили одновременно еще и юмористический характер.

До сих пор помню один такой стих о том, как пьяные милиционер и армейский офицер зверски замучили муху. На ровесников такие стихи действительно производили сильное впечатление. Их переписывали, заучивали наизусть. Родители, наоборот, говорили, что я трачу своё время на ерунду, а школьные учителя литературы, те просто меня возненавидели, потому что большинство моих садистских стишков были пародиями на произведения, которые мы проходили в школе. Особенно доставалось Маяковскому. Действие моей версии стихотворения классика «Что такое хорошо, а что такое плохо» разворачивалось на тушении пожара в гастрономе. Целые бригады пожарных гибли в огне, пытаясь спасти из объятых пламенем вино-водочного отдела имевшееся там спиртное. Произведение увенчивала мораль: «Если мальчик из огня тащит с пивом ящик, про такого говорят: он хороший мальчик!»

Педагоги негодовали. Мне же самому процесс сочинения такого «произведения» не только доставлял огромное удовольствие, но и давал колоссальный прилив сил, я бы сказал: кураж.

В институт я поступил довольно странным образом. Просто зашел перекусить в здание ВУЗа, в котором защищала диссертацию моя мать. Охраннику на входе пришлось сказать,

что иду в приёмную комиссию. В комиссию действительно пришлось заглянуть, а там преподаватель, агитирующий абитуриентов, с порога задал мне необычный вопрос: «Молодой человек, Вы писать умеете?» Я пошутил: «Вас интересует, знаю ли я буквы?» Педагог ответил совершенно серьезно: «Меня интересует, умеете ли Вы писать для художественной самодеятельности?» Я вспомнил про свои садистские стишки и уверенно ответил: «Да, умею!» «Тогда Вам надо учиться только у нас!» - твердо сказал преподаватель. Так я подал документы в Московский институт нефтехимической и газовой промышленности.

На последнем вступительном экзамене я поплыл, так как не готовился поступать в химический ВУЗ. Преподавательница задала мне вопрос: «Мальчик, ты, что деревенскую школу оканчивал? Ты ничего не знаешь!» Я подумал, что вот сейчас она мне вкатит «неуд» и появится повод написать ещё один садистский стишок, уже про себя, но к моему недоумению преподавательница поставила мне оценку «отлично». Проходной бал я набрал.

Учеба в институте фактически началась с конкурса художественной самодеятельности. Я написал сценарий, естественно, в садистско-юмористическом стиле, сам же поставил его на сцене с ребятами из группы, в которой учился, занял первое место и получил приглашение работать уже в факультетской агитбригаде. Последнее обстоятельство позволило мне благополучно окончить ВУЗ.

В институте то и дело проходили всевозможные смотры художественной самодеятельности. Факультеты соревновались между собой, чья агитбригада лучше. Выиграть такой конкурс было очень престижно.

Сначала мои стишки с садистским окрасом отвергали. Но я быстро сообразил, что если в таком стиле писать про соблюдение техники безопасности на лабораторных занятиях по химии, то материал придется ко двору. И не ошибся: тема для химического ВУЗа была актуальной, и жестокие сценки, когда нерадивые студенты пили по халатности серную кислоту, взрывались из-за непогашенного окурка, были к месту. На каждом смотре моё творение получало приз, а агитбригада дополнительные баллы. Наш факультет, благодаря в том числе и моим стараниям, занимал то первые, то вторые места на смотрах.

Надо признаться, что не все предметы в техническом ВУЗе давались мне легко. Другое дело, что когда у меня возникали трудности со сдачей зачета или экзамена, то через руководство агитбригады как бы заключалась сделка: я срочно пишу для агитбригады стихи про технику безопасности в своём фирменном ключе (с разными ужастиками), а моя проблема с учебой решается положительно.

Я не пытался понять, в чем смысл моего увлечения написанием стихов такого рода. Опубликованными они быть не могли, за стены института не выходили. Я просто выпускал своих «тараканов» на волю.

Но неожиданно эта тема получила развитие.

Одна моя знакомая, ныне известный искусствовед, услышав мои творения, воскликнула: «На Западе у этого стиля есть имя: Театр Жестокости. Тебя надо познакомить с Игорем Борисовичем Дюшенем».

Игорь Борисович Дюшен был преподавателем Государственного Института Театрального Искусства. Его увлечением были экстравагантные течения в западноевропейском театре, такие как театр абсурда и театр жестокости. Нас познакомили.

В тот период Игорь Борисович готовил работу, посвященную Антонену Арто – основоположнику и теоретику театра жестокости. Вероятно, он писал её «в стол», потому что опубликовать такое в СССР в те годы было невозможно. Может быть, поэтому он охотно рассказывал мне основные принципы этого направления в искусстве. Подарил наброски своей статьи.

Из его рассказов я понял, что жестокость это не обыкновенный садизм для усиления эмоций читателя, **это художественный принцип подачи материала**. Главной концепцией этого направления была формулировка Антонена Арто: **«Жестокость это жажда жизни»**.

Поэтому, когда я стал писать свои первые книги, посвященные тому, как современным россиянам адаптироваться к рыночной экономике, я сразу выбрал именно этот метод подачи материала: неприкрыто, правдиво, жестко, а порой жестоко рассказывать о том, как надо делать деньги в современной России, если ты жаждешь жить красиво и обеспеченно.

Не надо думать, что издательства охотно брали мои рукописи. Издатели привыкли к другой литературе. По версии

авторов середины 90-х годов, для того, чтобы преуспеть в условиях рыночной экономики, надо было творить добро: перевести через дорогу старушку или сделать другое благое дело, и деньги сами появятся. Это было неправдой. 174

Но постепенно и мои книги обрели своего читателя - тех людей, кто действительно хотел научиться вести бизнес и получать деньги так, как это имело место быть в конкретное время, в конкретной стране.

Таким образом, однажды принятое решение, дать волю своему необычному желанию, фактически решило мою судьбу: я стал тем, кем хотел стать – писателем, нашел свой художественный стиль и своего читателя. Обстоятельства сложились в мою пользу.

Сам же метод жестокой подачи материала сегодня стал общепринятым. Им пользуются телевидение, кинематограф, литература. Из отклонения он стал нормой.

Многим может показаться любопытным, почему такая странная вещь, как «тараканы в голове», может оказывать столь серьезное влияние на жизнь человека, что приносит удачу, встречает поддержку высших сил, обеспечивает исполнение желаний?

Ответ на этот вопрос ставит всё на свои места.

«**Тараканы**», появляющиеся в головах наших сограждан, это, так называемые, «**КОНТАКТНЫЕ ИДЕИ**».

КОНТАКТНАЯ ИДЕЯ – ЭТО ИНФОРМАЦИЯ, КОТОРАЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ПРИВНЕСЕНА В НАШ МИР С ЦЕЛЮ ЕГО РАЗВИТИЯ, ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ИЛИ ИЗМЕНЕНИЯ.

«Контактные идеи» существовали всегда, и всегда они привносились в существующий мир через появление в голове того или иного человека неординарной мысли, сопровождаемой навязчивым желанием эту мысль воплотить.

Другое дело, что **первые 180 лет эры Водолея – эпоха Водолея – это время крутых преобразований в обществе.** Устои предшествующей эры Рыб стремительно рушатся, их место должны занять новые правила жизни. Эти правила, естественно, зарождаются в людских головах и требуют выхода. **Вибрации, идущие от господствующих планет в ближайшие 180 лет, таковы, что поддерживают тех из нас, кто поставил целью воплотить в жизнь КОНТАКТНУЮ ИДЕЮ, которая настойчиво пронизывает его сознание.**

ВИБРАЦИИ ПЛАНЕТ ПОДДЕРЖИВАЮТ СТРЕМЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА ПРИВНЕСТИ КОНТАКТНУЮ ИДЕЮ В СУЩЕСТВУЮЩУЮ ЖИЗНЬ.

175

Другое дело, что продвижение в мир **КОНТАКТНЫХ ИДЕЙ** всегда сопровождалось агрессивной реакцией социальной среды в адрес человека, который брался воплотить такую идею.

Я уже писал, что **человек, воплощающий контактную идею, вызывает наибольшее неприятие и раздражение у своих близких друзей или родственников.** Это явление можно объяснить так.

Процесс воплощения контактной идеи меняет энергетическое поле человека в сторону его увеличения. В результате астральное Я такого человека растет. Но астральный мир устроен так, что расширение астрального Я одного человека влечет за собой сужение таких же астральных Я людей из его близкого окружения.

Мы, как бы, отводим своим близким людям определенное пространство внутри себя. Если их пространство внутри нас сужается, то наше пространство, наоборот, растет. Этот процесс приятный. И на этот счет существует евангелистская мудрость: **любит человек падение праведного и позор его.** То есть нам почему-то хорошо, когда кто-то из нашего ближнего круга утрачивает ту значимость, тот вес, который имел. Хотя сознаваться в том, что мы рады его падению, считается неприличным.

Другое дело процесс расширения пространства близкого нам человека. Это явление делает нас самих меньше и как бы слабей. Это ощущение не отнесешь к числу приятных. Поэтому мы стараемся не допустить его. Всячески препятствуем. А то и стремимся вернуть «зарвавшегося дружка» на его прежнее место.

На память приходит такой случай.

Когда я был молодым студентом, мы часто собирались на даче у моего приятеля, особенно в зимнее время. Играли в волейбол. В нашей компании была миниатюрная хрупкая девушка. Звали её Надежда. Игрой в волейбол она не блистала. Даже правила игры представляла с трудом. Однажды, когда мяч отскочил от кого-то из игроков её команды и полетел в аут, кто-то отчаянно крикнул Надежде,

пассивно провожавшей мяч взглядом: «Балда! Бери из аута!» Так за девушкой и закрепилась кличка «балда из аута».

После волейбольного матча, конечно же, следовал ужин с небольшим возлиянием, который заканчивался тем, что двое парней из развеселившейся компании обязательно брали миниатюрную легкую Надю за ноги, переворачивали вверх ногами и окунали головой в снег под общий смех и улюлюканье. Сама девушка ничего против этого не имела.

Прошло лет пятнадцать. Опять собрались на даче зимой той же компанией. Надежда стала весьма успешной женщиной. Она работала и в сетевом бизнесе, и в бизнесе линейном, занималась голограммами. Голограммы тогда были в новинку. Надежда же купалась в этой теме, как рыба в воде. Я помню, какой дискомфорт испытывал каждый из нас, когда вчерашняя «балда из аута» с легкостью рассуждала о том, о чем мы имели весьма смутное представление.

Разговор про голографическую продукцию происходил в доме за столом. И вот двое из присутствующих предложили Наде выйти на улицу – подышать воздухом, остальные поняли, что сейчас произойдет, невольно переглянулись и последовали за ними. А произошло следующее: Надю (солидную взрослую женщину) взяли за ноги, перевернули и опустили головой в сугроб.

Друзья вернули её на то место, которое ей когда-то отвели.

Если у вас в голове появились свежие неординарные мысли, то будет глубочайшим заблуждением искать поддержку для воплощения их в жизнь у своих друзей и родственников.

Какова причина этого явления читатель только что узнал.

Люсьена была тихим прилежным ребенком. Училась на «хорошо» и «отлично». Дружила только с девочками. Одним словом: родители с ней горя не знали. Отец с матерью привыкли, что дочь им больших хлопот не доставляет. Уроки выучит самостоятельно, с улицы домой возвратится вовремя, мудрёных вопросов не задает.

И вдруг в седьмом классе, когда в школе начали проходить химию, в девочку, как демон вселился. Люсьена стала интересоваться формулами взрывчатых веществ. Более того, она стала самостоятельно изготавливать такие вещества. Но самое примечательное то, что девочке

нравилось усовершенствовать то, что создали её предшественники.

Поскольку основные элементы пиротехнических смесей являлись садовыми удобрениями и продавались в магазинах для садоводов, то проблем с приобретением исходных материалов у подростка не было. Напротив, продавцы магазинов хвалили девочку за то, что она «старательно ухаживает за своим садиком».

Свои поделки Люсьена в первую очередь показывала, конечно, родителям. Мыслями о своих усовершенствованиях пыталась делиться тоже с ними. Люсьена рассчитывала услышать от старших членов семьи слова поддержки, а возможно, и восхищения её идеями.

Но внезапно открывшийся талант дочери родителей не радовал. «У всех дети, как дети, а наша какая-то с «тараканами» в голове». – сетовали они и требовали немедленно положить конец этому увлечению. «Что ты, как мальчишка, честное слово!» – выговаривали домочадцы Люсьене.

Подруги тоже не разделяли увлечения Люсьены. «Чокнутая какая-то!» – говорили они про неё.

Добились того, что Люсьена закрылась и от родителей, и от подруг, и стала дружить только с мальчиками.

Мальчишки, в отличии от подружек и домочадцев, были в восторге от творения её ума и рук. Но эти творения требовали испытаний. Полигоном для испытаний, конечно, была улица. Конфликт со старшими подростками, и в их сторону немедленно летел взрывпакет. Сила взрыва была слабая, пострадавших не было, но должный эффект имел место: взрослые и сильные ребята отступали.

В конце концов, кто-то пожаловался родителям Люсьены на их дочь, мол, она у парней заводит, и добром это не кончится. Мать пыталась было прочесть дочке нотацию, но в ответ услышала её увлеченный рассказ о том, какую уникальную формулу взрывчатой смеси ей удалось составить! Женщина, не вникая в подробности, отвела дочь в детскую комнату милиции. Там девочку долго пугали тюрьмой, и растерявшаяся Люся клятвенно пообещала никогда больше ничего взрывчатого не изготавливать.

Но гениальная идея вскоре опять озарила её мозг, и руки не смогли удержаться от того, чтобы не воплотить задуманное. Пробный образец прошел испытание на улице. Об этом стало

известно в семье. Люсьена опять пыталась вовлечь взрослых в суть своего новаторства, но родители посмотрели на посетившее её озарение под другим углом: а нет ли у дочери психических отклонений? И всей семьей отправились к психиатру. Люсьену положили на обследование в детскую психиатрическую больницу.

Врачи заболевания не нашли. Но пребывание в стенах закрытого учреждения такого профиля нанесло подростку сильную психологическую травму. Мать девочки обратилась ко мне с вопросом, что делать с Люсьеной? Я пообщался с девочкой и убедился, что через голову подростка просто проходят контактные идеи. Идеи относятся к области химии.

Я посоветовал родительнице отдать дочь в спецшколу с углубленным изучением этого предмета. Уверил, что сложная программа и опытные педагоги заставят талантливую девочку увлекаться не только взрывчатыми веществами. «Правильно! – поддержала меня мамаша – Пусть её бредни слушают учителя, а не мы с отцом. А то, как начнет что-то рассказывать про свои опыты, я сижу и чувствую себя дура душой! А отец – дурак дураком!»

Люсьене я тоже посоветовал делиться своими открытиями только с теми людьми, кто по достоинству оценит смысл её изобретения, с учеными и с педагогами, кто не отправит её в милицию или в сумасшедший дом.

Сейчас Люсьена выросла, окончила химический ВУЗ, работает по специальности. По оценке коллег её ждет головокружительная карьера. Родителей она больше не раздражает, поскольку не делится с ними КОНТАКТНЫМИ ИДЕЯМИ, посещающими её голову. Теперь родители, напротив, гордятся своей талантливой дочуркой.

Ненависть, так называемых «простых людей» к тем представителям рода человеческого, через кого проходят КОНТАКТНЫЕ ИДЕИ, объясняется вот чем.

Во первых, «простые люди» очень любят сбиваться в стаи. Находясь в стае, даже слабый и никчемный человек чувствует себя сильным и полезным. Другое дело, что оказаться в стае для простачка и недотёпы не так-то просто: не многие хотят с ними дружить. А вот когда подворачивается случай **«дружить против кого-то»**, то упустить такой шанс оказаться в стае «простому человеку» нельзя. Поэтому он охотно присоединяется к травле любого, на кого укажут пальцем и скомандуют: *фас!* А уж если объект травли

высказывает мысли, отличные от общепринятых, имеет собственный взгляд на вещи, то этот факт еще больше возбуждает «простого человека», так как делает его ближе с теми людьми, которые участвуют в травле.

Вторая причина ненависти «простых людей» к тем из нас, через кого проходят контактные программы, вызвана низким уровнем их информированности. Такие люди черпают информацию из государственных СМИ, а эти СМИ выражают общепринятую точку зрения. Поэтому «простой человек», воспитанный государственными газетами или телеканалами, не в состоянии дать самостоятельную оценку мало-мальски неординарному явлению. Он просто не может иметь собственную точку зрения, отличную от точки зрения большинства.

Я никогда не забуду такой случай.

Шел 1974 год. Февраль. В школе, где я учился, проходило собрание, посвященное изгнанию А.И. Солженицына из СССР. В глубине души я радовался тому, что собрание вел не я, хотя, как член комитета комсомола, ответственный за политический сектор, должен был делать это. Собрание вела учительница-коммунист.

Каких только гадостей она ни говорила про опального писателя: он был предатель Родины, литературный власовец, поддонок, трус и прочее. Всеми этими оскорблениями писателя награждала за то, что в своих романах он высказал собственное мнение о сталинском режиме, отличное от официального мнения, царившего в брежневские времена. Вслед за учительницей на собрании добавили бранных слов «записные правдорубы» (комсомольские активисты). К ним присоединились «записные матерщинники» (дети из неблагополучных семей, а то и просто шпана).

В школе бывают дети, которых не любит никто, с ними никто не хочет дружить. Они какие-то гаденькие. Так вот, больше всех бранных слов в адрес писателя высказали именно они. Им аплодировали, а они сияли от счастья: их тоже приняли в стаю.

Кто-то из учителей с восторгом воскликнул: «Смотрите, как мы единодушны! Мы все – одно целое! Мы одна семья! А этот выродок (имелся ввиду Александр Солженицын С. П.) он один. Какое он имеет право что-то там писать?» «Что писать?» - переспросил старый глуховатый преподаватель. «Не знаю. Я этой гадости не читала и Вам не советую!» - последовал ответ.

Вернемся к тому, почему я испытывал радость от того, что не участвовал в общей травле, а молча сидел в президиуме. Дело в том, что в отличие от учительницы и подавляющего большинства присутствующих Солженицына на тот момент я уже читал. Правда, читал не «Архипелаг ГУЛАГ», из-за которого и разгорелась травля писателя, а всего лишь «Один день Ивана Денисовича», который был опубликован в журнале «Новый мир», но всё-таки своё представление о писателе я имел.

Не могу сказать, что мне – школьнику, повесть понравилась. Но в ней было много полезных советов. Например, автор описывал, как можно наесться маленьким куском хлеба, когда голоден, или как в мороз сберечь под одеждой тепло. В том возрасте я увлекался туризмом и охотно использовал советы, почерпнутые в этой повести, когда ходил в поход. И уже за это был благодарен её автору.

У меня было своё мнение о писателе: скучновато, но полезно. И это собственное мнение не вселяло в меня желание принять участие в общей травле. Я не хотел сливаться с толпой, потому что был информирован о Солженицыне в большей степени, чем она. Я чувствовал своё превосходство и не хотел его утратить.

Как оказалось, информирован о писателе был не я один.

Развязка собрания стала неожиданностью для всех. Когда в конце мероприятия зачитывали какое-то обращение в поддержку действий, предпринятых советским правительством в отношении «литературного власовца», предателя, поддонка, труса и тому подобное, из первого ряда неожиданно поднялась девочка. Она грозно обратилась к собравшимся: «Что вы делаете? Зачем вы напрасно оскорбляете человека? Солженицын совсем не такой! Вы же его не знаете». «А ты, что его знаешь?» – насмешливо переспросила учительница, которая вела собрание и неожиданно услышала в ответ: «Да, знаю! Александр Исаевич был на свадьбе у моей двоюродной сестры. Там была и я. Это совсем не такой человек, как вы здесь о нем говорите. Он умный, честный и очень добрый! Я не хочу быть здесь и сейчас вместе с вами!» Девочка стремительно вышла из зала с гордо поднятой головой.

Сегодня роман Александра Солженицына «Архипелаг ГУЛАГ» изучают в школе. Его взгляд на сталинский период правления страной стал общепринятым взглядом. А тогда, в 70-х годах прошлого века, это была КОНТАКТНАЯ ИДЕЯ,

появившаяся в голове отдельного человека, которая ополчила на него страну, состоящую из «простых людей».

И тем ни менее выбор, сделанный Солженицыным на предмет, как поступить с КОНТАКТНОЙ ИДЕЕЙ, позволил ему успешно прожить жизнь и осуществить большую часть своих замыслов.

Тот факт, что Александр Исаевич принял решение нести свою идею в окружающий мир, а затем сам неоднократно чудом избегал смерти (война, лагерь, покушение, онкология) говорит о том, что в преддверии эры Водолея вибрации господствующих планет оберегают и поддерживают тех из нас, кто решился способствовать изменению и обновлению существующего мира.

Понятное дело, что с наступлением эры Водолея такие защита и поддержка будут только возрастать.

Подведем итог.

ВОПЛОЩЕНИЕ В ЖИЗНЬ КОНТАКТНОЙ ИДЕИ,
СПОСОБСТВУЮЩЕЙ ОБНОВЛЕНИЮ МИРА, БУДЕТ
СОПРОВОЖДАТЬСЯ ПОДДЕРЖКОЙ ГОСПОДСТВУЮЩИХ ПЛАНЕТ
НА ПРОТЯЖЕНИИ БЛИЖАЙШИХ 180 ЛЕТ.

Глава 3

ЭКСПАНСИЯ СЕБЯ.

Мы поняли, какие движения человеческой души и какие поступки человека поддерживаются энергетиками господствующих планет в эру Водолея. Это стремление воплощать желания, возникающие в душе и воплощение в жизнь контактных идей, возникающих уже в голове.

Такой образ мышления и поведения можно смело назвать **ЭКСПАНСИЕЙ СЕБЯ**.

В новых астрологических условиях залогом успеха является экспансия своего Я, а не болезненное встраивание этого Я в окружающий мир, как это имело место на протяжении двух предыдущих тысячелетий.

Это отправная точка для того, чтобы изменить свой психологический склад под соответствие требованиям новой эры.

С чего начинать экспансию себя?

Экспансию себя надо начинать с прерывания молчания.

Окружающее общество приучило нас к тому, что если наши собственные взгляды отличаются от общепринятой точки зрения, то их нельзя озвучивать. Надо **«прикусить язык»**, **«молчать в тряпочку»** и тому подобное.

Это имело место потому, что положение планет в эру Рыб не подталкивало людей к экспансии своего Я, напротив, оно подталкивало к созданию и удержанию в целостности Мира Общего. Общий Мир держится на единстве взглядов. Тот, кто высказывает нечто, не укладывающееся в это единство, по бытующему сейчас выражению **«раскачивает лодку»**.

Но эра Водолея вступила в свои права. Экспансия себя – это единственное душевное устремление, которое не вызывает внутреннего протеста человеческого организма при новом положении вокруг Земли господствующих планет.

Прерывание молчания необходимо не только для того, чтобы выделить себя из окружающего Мира, в который вы не хотите вписываться, но и для того, чтобы создать «маяк» для других людей, которым ваши взгляды на жизнь ближе, чем взгляды общепринятые.

Уверяю: вокруг вас живет большое количество людей, которые мыслят и видят мир в точности, как видите его вы. Другое дело, этих людей пугает, что их

взгляд на жизнь не совпадает со взглядом общепринятым. Они боятся собственных взглядов. Но боятся до тех пор, пока не встретят хотя бы еще одного человека с такими же взглядами, как у них. Встретив такого человека в вашем лице, они расцветают!

Расцветаете и вы!

Люди благодарны вам за то, что вы есть.

Вы благодарны этим людям за то, что они существуют.

ЧЕЛОВЕКУ НУЖЕН ЧЕЛОВЕК.

Почему эти люди готовы идти за вами?

- Потому что, идя за вами, они идут по ПУТИ к СЕБЕ.

Почему лидером будете вы, а не кто-то другой?

- Потому что Вы первым прервали молчание. Вы первым произнесли то, что объединило всех, кто был не согласен с общепринятым мнением. Вы помогли им ступить на путь ЭКСПАНСИИ СЕБЯ.

Вот рассказ Натальи, человека, который в процессе экспансии себя первым прервал молчание и, став лидером, помог другим людям проводить в жизнь свою линию, отличную от линии общепринятой.

«Я работала врачом в поликлинике. Но меня угнетало то, что я в силу своей деятельности должна была выписывать людям лекарства. Всё дело в том, что сама я лекарства в рот никогда не брала. У меня было к ним отвращение. Когда мне только подносили таблетку, купленную в аптеке, меня начинало подташнивать, словно от несвежей еды, которую организм принимать отказывается.

Позже, когда я окончила медицинский институт, я обосновала своё отторжение лекарств, полученных путем химического синтеза. Человеческий организм формировался десятки тысяч лет. Он создан так, чтобы получать всё необходимое из окружающей его среды, в том числе и тогда, когда организм болеет. Химический синтез существует около ста лет. Лекарства, производимые таким, современным, способом инородны для нашего организма. Они и плохо усваиваются, и вызывают множество побочных реакций. Я лечилась только природными (читай: народными) средствами и считала, что именно так надо лечить всех.

Другое дело, что свой взгляд на лечение я держала при себе. Не распространялась об этом. Я понимала, что озвучивать такую точку зрения не имело смысла. Революцию

в медицине я не произведу. Тысячи людей работали над созданием новых синтезированных лекарств, миллионы людей производили эти лекарства на фармацевтических предприятиях и продавали их в аптеках. Мне не изменить установленного порядка.

Другое дело, что оставшись одна, я с увлечением создавала причудливые комбинации из сухих трав, ягод, морепродуктов, минералов, которые по моему замыслу должны были избавлять от недугов и не наносить вред человеческому организму. Опробовала действие природных лекарств на себе и на своих домашних. Радовалась достижениям.

Я стала чувствовать, что задыхаюсь. Мне было тесно в мире созданных мной лекарств и моей семьи. Хотя все домочадцы буквально молились, как на меня, так и на мои снадобья.

Я не понимала, что надо делать, чтобы не задохнуться. Озвучить свои идеи и заявить о своих разработках в среде врачей, как мне казалось, было бессмысленно. Врачи поднимут меня на смех. Уж кто-кто, а они не приемлют всё, что идет в разрез с ортодоксальной медициной. А другой среды общения, кроме среды медицинской, у меня не было.

И однажды мной овладело отчаяние. Я поняла, что принуждаю себя жить в чужом мире, имея собственную систему взглядов. Я принуждаю себя служить ортодоксальной медицине, в то время как создала медицину свою.

Мне захотелось во всеуслышание заявить о себе! Мне захотелось, чтобы о моём мнении знали! Поэтому на очередном собрании нашего трудового коллектива я взяла и раскритиковала последнее из рекомендованных нам лекарств. Сказала, что я с успехом заменю его травяным сбором.

Мне было всё равно, какая будет реакция на мои слова.

Сначала реакция была вполне предсказуемая: руководство поликлиники вылило на меня ушат грязи, обвинило в непрофессионализме, назвало Бабой Ягой, спросило, почему на ступе не летаю? Но вот потом стало происходить то, на что я совсем не рассчитывала.

То один, то другой врач стали осторожно, но поддерживать мою точку зрения на упомянутое мной лекарство. Потом кто-то высказался в защиту траволечения. Оказалось, что достаточно много врачей мыслят, как я, но они тоже боялись озвучить свои мысли – не верили, что найдут

поддержку у коллег. Моё выступление явилось катализатором процесса объединения всех врачей, мыслящих одинаково. Стало ясно, что мы – это другой мир, не тот, который царит в медицине.

Когда мы почувствовали, что нас много, то решили заняться, образно говоря, экспансией себя. Мы решили производить биологически активные добавки и распространять их, заменяя тем самым людям синтезированные лекарства.

Так родилась наша фирма.

И всё это произошло потому, что **я прервала молчание.**

ЧТОБЫ НАЧАТЬ ЭКСПАНСИЮ СЕБЯ, НЕ НАДО ЖДАТЬ, ПОКА У ВАС В ГОЛОВЕ СФОРМИРУЕТСЯ ЦЕЛЬНАЯ СИСТЕМА ВЗГЛЯДОВ. НАДО НАЧИНАТЬ ЗАЯВЛЯТЬ О СЕБЕ С ТЕМИ НЕСТАНДАРТНЫМИ ИДЕЯМИ, КАКИЕ У ВАС ЕСТЬ. СИСТЕМА ВЗГЛЯДОВ ФОРМИРУЕТСЯ ВСЮ ЖИЗНЬ И ЧАСТО ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ТЕХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ОДНАЖДЫ ПОШЛИ ЗА ВАМИ, КОГДА ВЫ РЕШИЛИСЬ ПРЕРВАТЬ МОЛЧАНИЕ.

Вот рассказ человека, который именно так распорядился КОНТАКТНОЙ ИДЕЕЙ.

«Я родился и вырос в небольшом городке на судоходной реке. Когда в детстве меня спрашивали, кем я хочу стать, когда вырасту, я отвечал: «Я хочу быть мэром нашего города». Взрослые смеялись и желали мне удачи. Меня же то и дело посещали разные идеи, как сделать наш городишко известным, а жизнь горожан обеспеченной.

Еще когда я работал в городской администрации, то однозначно понял: традиционными путями этой мечты не достичь: в городе нет солидного производства, вокруг нет залежей природных ископаемых, чтобы такое производство развернуть. Дороги тоже плохие: инвесторов калачом сюда не заманишь. Зато почему-то из головы не выходила легенда о белом теленке, который издревле считался покровителем окрестных деревень. Легенду о теленке мне рассказывала еще бабушка.

Поэтому когда у главы городской администрации обсуждалась перспектива развития города и меня попросили высказаться, я не задумываясь, сказал, что ставку надо делать на туризм. Меня подняли на смех: что тут туристам показывать?! Я возьми и ляпни, то ли в шутку, то ли всерьез:

«Белого теленка!» «Да, что они телят не видели?» - усмехнулся глава администрации. И про развитие туризма забыли. 186

Так получилось, что мэром города я всё-таки стал. И сразу почувствовал ответственность за то, как будет выглядеть теперь мой город, какой будет жизнь его жителей. А картина вырисовывалась безрадостная. Денег в городском бюджете не было. Ни один проект осуществить было нельзя. И я опять вспомнил про развитие туризма.

После окончания трудового дня я выходил на реку и смотрел на проплывающие по реке теплоходы с туристами. На теплоходах играла музыка, веселились люди. У этих людей были деньги, и они, наверняка, не знали, на что эти деньги потратить, находясь на отдыхе, как не знал этого я, когда удавалось вырваться отдохнуть в Геленджик или в Турцию.

Но теплоходы проходили мимо нашего городка. Отдыхающие не сходили на берег. Теплоходы не причаливали, потому что показать людям в нашем городе было нечего.

И вдруг я опять вспомнил легенду о белом теленке и подумал: что если оттолкнуться от этого покровительствующего символа предков и сделать что-то вроде музея, посвященного верованиям и обычаям нашего края. Затратная стоимость такого проекта была минимальной. Требовался старый дом, какая-нибудь старинная утварь и, собственно, теленок.

Старых домов, в том числе и брошенных, вдоль реки было много. Старую утварь можно набрать по чердакам у горожан. Ну, а купить теленка труда не составляло. Многие в нашем городке держали скотину. Подчиненные восприняли идею, как давно знакомую. Многим она уже не казалась бредом, как тогда, когда я впервые обмолвился о белом теленке. Поэтому мы быстро воплотил её в жизнь. Затем связались с туристическими фирмами, перевозившими по реке туристов, и предложили им сделать еще одну точку на маршруте – у нас в городе.

Теплоходы стали причаливать, туристы сходить на берег. Все горожане, у кого были свои огороды, тут же организовали на пристани стихийный рынок. Каждый нес, что у него было: ягоды, фрукты, овощи, варенье, мёд. Горожане начали зарабатывать.

Но появились и попрошайки. Некоторые из горожан, услышав гудок теплохода, рядились в еще бабушкины одежды, брали гармонь, спешили на пристань и пели, пускались в пляс пред туристами, выпрашивая у них деньги. Я не знал, как с этим бороться. А бороться было надо: попрошайничество запрещено.

И вдруг один из моих замов подсказал мне: «С этим не надо бороться. Это надо легализовать. При музее белого теленка надо сделать фольклорный ансамбль, который будет исполнять песни нашего края перед теми же туристами. Оплата за выступления ансамбля будет включена в стоимость посещения музея».

Мы предложили войти в состав ансамбля всем, кто пел и плясал на пристани. Многие согласились, так как это давало стабильный заработок вместо случайного. И милиция теперь их не гоняла, а охраняла.

Узнав про приток туристов в наш город, к нам потянулись всяческие народные умельцы, продавцы сувениров. Все пустующие дома вскоре были сданы им в аренду. Городская казна стала пополняться за счет арендной платы, которую платили продавцы сувениров.

Но проблема была такая: туристический бизнес был сезонный – он процветал только в период навигации. И опять на помощь пришли мои сотрудники, те, кто когда-то осмелел мою идею развития туризма. Они предложили развивать зимой катание на снегоходах по замерзшей реке.

Требовались гостиницы, требовались дороги. Но нас уже знали. Слух о белом теленке разнесся далеко за пределы края. Появились инвесторы. Возвели гостиничный комплекс и проложили асфальт. И в холода потянулись туристы. Продавцы сувениров стали арендовать помещения круглогодично. Рестораны, кафе, бани тоже работали круглый год, принося доход в городскую казну.

ТАК «ЗАРОДЫШ» КОНТАКТНОЙ ИДЕИ СО ВРЕМЕНЕМ ОФОРМИЛСЯ В ЭФФЕКТИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ, В ТОМ ЧИСЛЕ, И СТАРАНИЯМИ ТЕХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ПОДДЕРЖАЛИ ЕГО НА НАЧАЛЬНОЙ СТАДИИ.

Подведем итог:

ЭКСПАНСИЮ СВОЕЙ КОНТАКТНОЙ ИДЕИ СЛЕДУЕТ НАЧИНАТЬ, ВО ПЕРВЫХ С ПРЕРЫВАНИЯ МОЛЧАНИЯ, ВО ВТОРЫХ, С ТОГО, ЧТОБЫ ПРОДВИГАТЬ В ЖИЗНЬ НЕ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫЕ ПРОЕКТЫ, А ДАЖЕ ИХ НАМЁТКИ ИЛИ ФРАГМЕНТЫ.

Глава 4

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ

Люди, не разделяющие ваши взгляды, всегда будут противодействовать продвижению вашей контактной идеи в окружающий мир. В лучшем случае они останутся безразличны к продвижению её.

Для успешного и безопасного совершения такого шага, как продвижение своей контактной идеи, должно быть выполнено еще одно условие.

ЭКСПАНСИЯ КОНТАКТНОЙ ИДЕИ МОЖЕТ (И ДОЛЖНА) ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ТОЛЬКО ПРИ ОЩУЩЕНИИ СОБСТВЕННОЙ НЕСОКРУШИМОСТИ.

Ощущение **СОБСТВЕННОЙ НЕСОКРУШИМОСТИ** появляется в палитре чувств человека тогда, когда он своими душевными щупальцами находит **ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ**.

УСПЕХ, УДАЧА, НЕУЯЗВИМОСТЬ имеют место тогда, когда человек в процессе **ЭКСПАНСИИ СВОЕЙ КОНТАКТНОЙ ИДЕИ** опирается на эти самые **ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ**.

Приведу пример.

Сам я обратил внимание на существование точек магии, когда в студенческие годы увлекался театром. Помимо того, что учась в институте, я писал для факультетской самодеятельности, еще самостоятельно ставил спектакли в разных клубах Москвы. Постановка того или иного спектакля являлась для меня в том возрасте контактной идеей, которую надо было воплощать в жизнь.

Спектакли требовали денег, требовали времени и требовали людей, которые будут в них заняты. И вот тут я

обратил внимание на то, что если мне требовалось найти что-либо для постановки спектакля: деньги, время, человека, еще что-то, то в душе моментально селилось состояние НЕСОКРУШИМОСТИ. Я был абсолютно уверен, что обязательно найду то, что требуется и всегда находил.

Например, нужны были деньги на костюмы и на декорации. Откуда взять их студенту? У родителей столько не попросишь. Стипендия маленькая. Но стоило просто начать думать в этом направлении, как деньги тут же появлялись. Однажды агитбригада одного московского ВУЗа заказала мне сценарий и щедро расплатилась. В другой раз неожиданно предложил работу приятель: перенести деревянный секционный дом со своего дачного участка на соседний. Секций было много, они были большие и тяжелые – за работу заплатил прилично.

Со свободным временем тоже возникали проблемы. Я помню, как в разгар работы над спектаклем меня отправили в колхоз вместе со всем учебным потоком на целых два месяца. За два месяца отсутствия режиссера-постановщика самодеятельная труппа просто бы разбежалась. Поэтому я самовольно покинул колхоз. За это отчисляли из института. Но в моей душе поселилась НЕСОКРУШИМАЯ УВЕРЕННОСТЬ, что всё сойдет мне с рук. В этом состоянии я прямо с электрички направился к декану, что-то ему объяснил, и он, ни слова не говоря, тут же нашел мне на эти два месяца работу в Москве. Находясь в Москве, я завершил работу над спектаклем.

Исполнителя главной роли призывали в армию едва ли ни за неделю до премьеры. Надо было отменять спектакль. Я решил: спектакль отменять не буду! Найду другого исполнителя и успею ввести на главную роль. После принятия такого решения опять в душе поселилась НЕСОКРУШИМАЯ УВЕРЕННОСТЬ, что премьера состоится.

В этот же день встретил в метро знакомого, рассказал, что ищу актера на главную роль. Парень сказал, что он бы попробовал. Оказалось, что он имел опыт работы в самодеятельном театре. Проба удалась! За несколько дней он выучил роль и запомнил мизансцены. Премьера состоялась.

Тогда я думал, что я просто везучий, и мне будет вести во всем. Но оказалось, что это не так. Как только я перестал заниматься постановками самодеятельных спектаклей, стал, как все, пытаться зарабатывать деньги, изыскивать свободное время, находить нужных людей, так состояние

НЕСОКРУШИМОСТИ больше не возникало в душе, и стопроцентного результата не было. 190

Но когда я стал издавать и продавать свои первые книги, это состояние возникло вновь. И всё снова стало получаться с завидным постоянством.

Из чего я сделал вывод, что у человека существуют некие точки внутренней опоры, которые позволяют ему пребывать в состоянии НЕСОКРУШИМОСТИ, и в этом состоянии беспрепятственно достигать желаемого. Эти точки внутренней опоры я назвал «точки магичности».

ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ бывают как **ОБЩИЕ ДЛЯ ВСЕХ ЛЮДЕЙ**, так и **ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ДЛЯ КАЖДОГО ОТДЕЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА**.

Поговорим о точках магичности, универсальных для всех людей, живущих в эру Водолея.

Универсальными точками магичности в эру Водолея являются **Поступок, Деньги и Власть**.

ПОЭТОМУ СЛЕДУЮЩИМ ШАГОМ НА ПУТИ ЭКСПАНСИИ СВОЕЙ КОНТАКТНОЙ ИДЕИ ПОСЛЕ ПРЕРЫВАНИЯ МОЛЧАНИЯ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОСТУПОК: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИЛИ ГРУППОВОЙ.

Людмила работала преподавателем на кафедре психиатрии в одном из медицинских ВУЗов на Дальнем Востоке. И одновременно с преподаванием ухаживала в своей семье за свекровью, которая тоже была подвержена психическому заболеванию. И вот практика ухода за больной свекровью поселила в Людмиле уверенность в том, что отечественная психиатрия идет, образно говоря, не по тому пути. Она направлена на подавление симптомов болезни путем использования сильнодействующих лекарств, много внимания уделяется изоляции больного от общества. И вообще она уходит корнями в репрессивную психиатрию, которая расцвела пышным цветом, когда мы всей страной строили коммунизм.

Собственная же практика Людмилы показывала, что отказ от сильнодействующих лекарств, общение с окружающими, лояльное отношение, вовлечение в жизнь семьи очень позитивно воздействовали на больную свекровь. Это была контактная идея, которую Людмила хотела привнести в окружающий мир, и о которой пока старалась помалкивать на работе в кругу коллег.

Но однажды произошло следующее. Во время туристической поездки Людмила оказалась в одном из православных монастырей, где содержались душевнобольные. Методы лечения и общения с ними были практически идентичны тем, что Людмила разработала самостоятельно. Женщина поинтересовалась, откуда у служителей культа такие знания. В ответ она услышала, что у церкви существовали свои вековые традиции общения с душевнобольными и адаптации их к жизни в обществе и к жизни в семье.

Людмила почувствовала, что она не одна, и это придало ей силы, чтобы **прервать молчание**. Она выступила на заседании кафедры и рассказала, как о своем опыте общения с больной свекровью, так и о том, что узнала в туристической поездке. Реакция на её выступление была очень бурной. Её называли и идеалисткой, и волюнтаристкой, а заведующий кафедрой даже обещал поставить вопрос о несоответствии Людмилой занимаемой ею должности.

Женщина испугалась и обратилась ко мне с вопросом, что ей дальше делать? Сотрудники кафедры после её выступления смотрели на неё «волком» и хотели выжить с работы.

Я объяснил Людмиле, что когда контактная идея озвучивается – её носитель прерывает молчание – то этот поступок человека всегда вызывает противодействие окружающих его людей.

Чтобы обладателю контактной программы устоять и не дать себя растоптать, ему надо опереться на одну из так называемых универсальных «точек магичности». В данном случае подходящей «точкой магичности» должен послужить ПОСТУПОК.

Иными словами, я посоветовал женщине не ждать и не гадать: уволят её с кафедры или нет, а **совершить поступок, в направлении экспансии своей контактной идеи**.

Людмила моментально нашла, какой поступок ей надо совершить, чтобы продвинуть в жизнь свой неординарный взгляд на психиатрию.

Она рассказала своим студентам, как о своих наработках общения с душевнобольными, так и о традициях, существовавших раньше, и предложила будущим врачам по желанию написать рефераты на тему отношения дореволюционного российского общества к людям, одержимым душевной болезнью. Преподаватель предупредила, что

отправит эти рефераты на конференцию психиатров, которая будет проходить в ближайшее время в одной из западных стран. Вызвалось три студента. Их рефераты были отправлены на зарубежную научную конференцию. Об этом руководство кафедры было уведомлено немедленно самой Людмилой.

Потом преподавательница рассказывала мне о произведенном эффекте.

«Все, кто меня травил, замерли в оцепенении. Они скрежетали зубами, но никто не решался нападать на меня. Все ждали, чем кончится моя выходка. Мне казалось, что с этого момента вокруг меня образовался защитный круг, как вокруг гоголевского бурса в фильме «Вий», когда он очертил мелом круг на полу церкви. Вся нечисть, собравшаяся в храме, очень хотела его достать, растерзать, но не могла сделать это, потому что между ней и бурсой словно находилась несокрушимая стена.

Моя выходка закончилась тем, что трем моим студентам прислали сертификаты участников представительной международной конференции по психиатрии. Встал вопрос, как эти сертификаты вручать.

Заведующий кафедрой стоял за то, чтобы вручить незаметно, я же настаивала на том, чтобы вручение было публичным и стало общеинститутским мероприятием.

И вот тут на меня вновь ополчились все».

Людмила вновь обратилась ко мне с просьбой обозначить ей последовательность шагов, которые позволили бы ей устоять под натиском сослуживцев.

Я сказал женщине, что следующий шаг, позволяющий ей находиться в состоянии НЕСОКРУШИМОСТИ, должен опять же опираться на одну из универсальных «точек магичности». **Таковыми «точками магичности», помимо ПОСТУПКА, в эру Водолея являются апелляция к ДЕНЬГАМ и апелляция к ВЛАСТИ.** Ей остается только найти, как зацепиться за эти точки.

И вот тут Людмила вспомнила, что проректор по учебной работе их ВУЗа пару лет назад заигрывал с ней, предлагая стать его любовницей. Женщина ответила вежливым отказом. На что проректор сказал, что всё равно он сделает для неё всё, что она попросит. Людмила поинтересовалась у меня, а сделает ли? Я диагностировал фотографию проректора и с уверенностью сказал: «Да, сделает!»

«А поможет ли мне заступничество проректора продвинуть в мир свою контактную идею? Не испорчу ли я окончательно отношения с сотрудниками кафедры, если они увидят, что за моей спиной стоит проректор по учебной работе? Да, и какие сплетни начнут обо мне ходить! Может быть всё-таки не спешить с продвижением своей контактной идеи, дождаться того момента, когда сотрудники начнут понимать меня, когда они, образно говоря, созреют сами?»

Я заверил Людмилу, сказав, что такой момент может не наступить вовсе, если она не продолжит гнуть свою линию. **А чтобы продолжить победоносно насаждать свою идею, надо обращаться за помощью к представителю власти, то есть использовать имеющийся у неё административный ресурс в лице влюбленного в неё проректора. АПЕЛЛЯЦИЯ К ВЛАСТИ В ЭРУ ВОДОЛЕЯ – НЕСОКРУШИМАЯ СИЛА, поэтому всё задуманное женщиной должно воплотиться.**

Так и произошло. Когда проректор услышал просьбу преподавательницы публично вручить сертификат участника международной конференции трем её студентам, он сначала резко высказался против этого: мол, не надо делать события из участия в конференции, тем более проходившей за рубежом! Но Людмила, по её словам, пребывала в состоянии АБСОЛЮТНОЙ УВЕРЕННОСТИ, что план, задуманный ею, обязательно воплотится. Поэтому она не смутилась, кокетливо повела глазками, зазывно улыбнулась, и проректор тут же изменил своё мнение на противоположное: сказал, что такая акция поднимет престиж ВУЗа. Словом, он горячо поддержал эту идею.

Заведующий кафедрой, где работала Людмила, преподаватели кафедры, которые все, как один, выступали против такого мероприятия, не нашли в себе смелости противоречить проректору. Мероприятие состоялось. Сертификаты студентам были вручены публично.

АПЕЛЛЯЦИЯ К ВЛАСТИ ОБЕСПЕЧИЛА НЕСОКРУШИМУЮ ЗАЩИТУ ЧЕЛОВЕКУ, ПРОДВИГАЮЩЕМУ В ЖИЗНЬ СВОЮ КОНТАКТНУЮ ИДЕЮ.

Однако Людмила оказалась права в том, что ни заведующий кафедрой, ни её сотрудники не простили ей «включения административного ресурса». За спиной шушукались о связях преподавательницы и проректора. Вся кафедра была настроена враждебно к Людмиле. Женщине

было очень трудно приходить на работу. Поменять место работы возможности не было – город был небольшой, найти работу по специальности не представлялось возможным.

Людмила снова обратилась ко мне.

«Я уже не рада, что стала продвигать свою контактную идею! Ведь, в итоге я осталась одна без окружающих меня сослуживцев. Со мной на кафедре никто не дружит, даже здороваться не хотят. – пожаловалась она – Я одинока».

Я предложил женщине **решить проблему избавления от одиночества следующим образом: начать вовлекать сотрудников кафедры в процесс продвижения в жизнь своей контактной идеи.**

«Но окружающие могут не откликнуться на моё обращение и уж тем более не увлечься моей идеей». – высказала опасение Людмила.

«Для того чтобы увлечь людей своей контактной идеей, надо опереться на третью универсальную точку магичности – ДЕНЬГИ. – посоветовал я – Надо материально заинтересовать представителей окружающего мира продвигать в жизнь то новшество, которое возникло у Вас в голове. Если Вы придумаете, как это сделать, Вы обратите своих противников в своих союзников».

Людмила, по её словам, услышав о деньгах, испытала такой ПРИЛИВ УВЕРЕННОСТИ, что тут же нашла возможность материально заинтересовать сотрудников кафедры проводить в жизнь свою контактную идею.

Вот, как она сделала это.

Общеизвестно, что присутствие в семье душевно больного человека сопряжено с множеством трудностей, к которым домочадцы порой не готовы. Людям требуется получить необходимые знания, как вести себя с такими больными. Вот Людмила и организовала курсы для членов таких семей. В основу курсов положила как собственный опыт, так и материалы рефератов своих студентов, посвященных опыту обращения с душевно больными на Руси.

Для того чтобы придать вес своему мероприятию, она вставила в рекламу проекта информацию, что занятия будут вести ведущие преподаватели кафедры психиатрии. Осталось договориться с преподавателями. Это оказалось совсем не сложно. Большинству преподавателей нужен дополнительный заработок, поэтому работать в проекте Людмилы был

согласен практически любой сотрудник кафедры. Всех Людмила трудоустроить не могла, поэтому отобрала самых влиятельных и уважаемых сотрудников и предложила работу именно им. Согласившись, эти люди теперь были вынуждены уважительно относиться как к самой Людмиле, так и к её методикам. Они же изменили отношение к Людмиле на кафедре: сформировали её позитивный образ в умах остальных сотрудников.

Так Людмиле удалось воплотить в жизнь, возникшую у неё в голове контактную идею и вовлечь в процесс её продвижения других людей, используя **универсальные точки магичности эры Водолея: ПОСТУПОК, ВЛАСТЬ, ДЕНЬГИ.**

Итак, подведем итог.

В ЭРУ ВОДОЛЕЯ ОЩУЩЕНИЕ СВОЕЙ НЕСОКРУШИМОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПРОДВИЖЕНИЯ В ЖИЗНЬ КОНТАКТНОЙ ИДЕИ ЧЕЛОВЕКУ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ТРИ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ: ПОСТУПОК, ВЛАСТЬ И ДЕНЬГИ.

Глава 5

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ

Теперь поговорим об индивидуальных точках магичности.

Индивидуальными точками магичности для отдельного человека могут быть: его миссия, его профессия, любимая женщина (мужчина), и т. п.

Ощущение НЕСОКРУШИМОСТИ человек чаще всего испытывает тогда, когда выполняет возложенную на него природой миссию или готовится к выполнению таковой.

Пример, приведенный в предыдущей главе о моём увлечении самодеятельным театром и связанным с этим увлечением состоянием НЕСОКРУШИМОСТИ, бесспорно можно отнести к иллюстрации того, как точкой магичности для человека становится его миссия.

Собственную миссию иногда достаточно трудно определить самостоятельно. Для этого нужен взгляд со стороны.

Так однажды ко мне на консультацию пришел мужчина средних лет и стал жаловаться на то, что ему надоело всё время врать. Верней, он боится, что его ложь однажды будет раскрыта и за этим последуют большие неприятности.

А началось всё с того, что этот мужчина ненавидел людей той национальности, которой принадлежал сам. Он хотел быть русским. Но когда в 16 лет он пришел получать паспорт (дело было еще в СССР), ему было отказано в том, чтобы в 5-ой графе значилась национальность «русский». Ведь в свидетельстве о рождении отец и мать моего посетителя были представителями совсем другого народа. Парень получил паспорт, а затем купил себе другой, в котором в 5-й графе национальность значилась «русский», а так же русскими были его фамилия, имя и отчество. С этим паспортом он уехал из родного города в центральную часть России, чтобы начать новую жизнь.

Осмотревшись, через некоторое время он определил для себя, что хочет быть военным. Правда, идти служить «срочником» он не хотел, поступать в военное училище не хотел тоже. Он хотел сразу служить в Вооруженных Силах и

получать за это деньги. На дворе были "лихие 90-ые", когда всё покупалось и всё продавалось, и мужчина купил себе воинское звание прапорщик. С «липовыми» документами он стал служить в одной из воинских частей.

Но зарплата прапорщика в центральной части России была не столь велика. Те, кто в этом звании служил на границе, получали денег значительно больше. Мужчина подал рапорт, с просьбой перевести его в пограничный гарнизон. Объяснял это тем, что имеет большой опыт служебного собаководства. Просьба была удовлетворена: лжепрапорщик был переведен на погранзаставу.

На самом же деле мой клиент не только не любил собак, он даже не мог переносить их запах. Поэтому служебная собака, которая была закреплена за ним, скоро издохла. За такую провинность пограничника обычно или демобилизуют или переводят из пограничных войск в другие войска. Но мужчина придумал объяснение смерти служебной собаки (естественно, лживое), ему охотно поверили и оставили служить на границе.

Ко мне мужчина пришел, потому что появилась возможность получить новый перевод в «доходное место». Тоже, как всегда, незаконно. Он интересовался: не будет ли он разоблачен в этот раз?

Когда я закончил диагностику его фотографии, мне стало ясно, что разоблачения обмана и в этот раз не будет, как его не было в предыдущие разы. Дело в том, у моего посетителя была отчетливо видна миссия **искажения действительности**. Когда он шел на обман, у него всегда всё получалось. Пока он обманывал, что-то Свыше, словно, оберегало его и подводило к новым ситуациям, где он был должен опять исказить действительность.

Пока он лгал, он был несокрушим.

Но бывают миссии, связанные с несением добра людям.

Я помню клиента, отец и мать которого были уголовниками, сам же парень чувствовал непреодолимую тягу к тому, чтобы помогать людям. Уголовная среда не хотела выпускать его за свои границы, грозила расправой. Парень интересовался, что с ним будет, если он займется сначала волонтерской деятельностью, а затем деятельностью политической и в качестве независимого депутата станет решать проблемы людей? Не грозит ли ему опасность от среды, из которой он вышел.

Диагностика показала: миссия этого молодого человека, помогать людям. Пока он занимается этим делом, он не только защищен от опасностей, но и обречен на успех.

Миссии бывают разными: дарить счастье любви противоположному полу, восстанавливать память о погибших бойцах, писать книги, рисовать картины, воспитывать детей и другие.

Для обретения состояния НЕСОКРУШИМОСТИ надо определить, во первых, есть ли у вас миссия и, если есть, то в чем конкретно она состоит? И если миссия есть, то продвижение своей контактной идеи надо осуществлять одновременно с исполнением собственной миссии.

В одной из своих книг я уже приводил в пример двух сестер-близнецов из подмосковного города Сергиев Посад. Обе сестры имели оригинальное видение своей будущей семьи. Это видение, бесспорно, было контактной идеей каждой из них. Обе сестры стремились эту идею воплотить. Но обе долго не могли выйти замуж.

Приехали ко мне, узнать, в чем причина. Мы разговорились. Я почувствовал, что для каждой из сестер создание своей семьи равносильно продвижению в жизнь контактной идеи. Так своеобразно относились обе девушки к браку. Но сколько бы они ни предпринимали усилий создать семью, начинание терпело фиаско.

Обе девушки совершали, как им казалось, абсолютно правильные шаги: они знакомились с парнями в ночных клубах, переписывались в интернет, заводили дружбу в домах отдыха. Но, по их собственному признанию, **накануне каждой такой попытки свести дружбу с мужчиной их преследовало ощущение зыбкости, неуверенности в том, что задуманное осуществится, что эта дружба станет прологом к созданию семьи.** Предчувствие их не обманывало: серьезные отношения ни с кем не складывались.

На лицо имел место провал попытки продвижения своей контактной идеи.

Когда я диагностировал, почему обеим девушкам не удастся продвинуть свою контактную идею, я обратил внимание на то, что ни одна из них не опирается на точку магичности в тот момент, когда предпринимает попытку создать семью.

Девушки заинтересовались, что является точкой магичности для каждой из них? Для обеих сестер точка магичности была одинакова: творческое занятие, связанное с рисованием.

И вот тут обе сестры признались, что у обеих есть нереализованная мечта: окончить училище народных промыслов. Дело в том, что обе девушки имели экономическое образование и работали бухгалтерами. Они выбрали этот путь по настоянию родителей. В душе каждая хотела быть художником. **Процесс рисования и был точкой магичности для каждой из сестер.**

Оставалось связать точку магичности с процессом продвижения в жизнь контактной идеи, в нашем случае с созданием семьи с весьма необычным укладом.

В такой ситуации **каждой из сестер предстояло убедить себя в том, что пока она будет рисовать, её желания будут исполняться.**

Дальше следовало перейти к действию: то есть к осуществлению процесса рисования.

Это было несложно. В окрестностях Сергиева Посада существовало училище народных промыслов. В училище имелось вечернее отделение. На него и поступили учиться обе сестры. Каждый раз, отправляясь на занятие, обе сестрички думали о том, что именно там, где они рисуют, они и встретят своих будущих мужей. **При этой мысли в душе каждой девушки возникало ощущение НЕСОКРУШИМОЙ УВЕРЕННОСТИ в том, что теперь её желание исполнится.** Что и произошло в действительности: обе сестры создали семьи, в которых воплотилось их своеобразное видение брака.

Для человека точкой магичности может быть ДРУГОЙ ЧЕЛОВЕК.

Мне часто приходилось сталкиваться с такой ситуацией, когда **СОСТОЯНИЕ НЕСОКРУШИМОСТИ** возникало в палитре душевных чувств моего клиента именно тогда, когда он **ПРИНИМАЛ УЧАСТИЕ В ЖИЗНИ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.**

Валентина была воспитателем детского сада, но в её голове жила контактная идея, связанная с обустройством внутренних интерьеров жилых помещений. Причем, женщина не хотела становиться дизайнером, она хотела творить для

себя. Для воплощения в жизнь контактной идеи ей была нужна собственная квартира, а лучше загородный дом.

Понимая, что зарплата воспитателя детского сада ни как не позволит ей осуществить желаемое, женщина решила идти к своей цели через замужество. Но дважды выходя замуж, по словам самой женщины, её преследовало **ощущение зыбкости в душе, что подсказывало ей, что она совершает поступок, который не принесет желаемого результата.** В сущности, так и оказывалось в действительности.

Первый муж Валентины оказался хроническим алкоголиком. От него женщина родила дочь и ушла к другому мужчине. Жизнь со вторым мужем, казалось бы, могла дать ей исполнение мечты (мужчина неплохо зарабатывал), но как-то уж слишком странно поглядывал на дочь Валентины от первого брака. Решив не доводить дело до греха, женщина ушла и от него.

Оставшись одна с ребенком на руках, Валентина, было, решила зарыть в землю свою контактную идею, воплощение которой требовало огромных денег, как встретила Вениамина. Вениамин был младше её на 15 лет, и к тому же был запойный алкоголик. Его выгнала из дома жена, и он не знал, где жить. Валентина подумала, не пригласить ли мужчину жить к себе? И при этой мысли, по её словам, **ощутила СОСТОЯНИЕ НЕСОКРУШИМОСТИ.** Внутренне она была абсолютно уверена, что сделай она этот шаг, и её жизнь пойдет по-другому. И женщина этот шаг сделала.

Вениамин нигде не работал, а главное, и работать не мог: давала знать о себе контузия, полученная в горячей точке. Женщина задумалась, как она будет одна содержать и подростка-дочь, и взрослого мужчину. Но при мысли об этом мужчине в её душе тут же возникло ощущение **НЕСОКРУШИМОЙ УВЕРЕННОСТИ** в том, что всё получится.

Предчувствие не обмануло Валентину.

Её подруга собралась переезжать на постоянное место жительства в США. Подруга зарабатывала деньги, оказывая услуги астролога. Она предложила Валентине забрать у неё клиентов. Валентина, было, возразила: не умею составлять гороскопы, но подруга тут же снабдила её надлежащими компьютерными программами и объяснила, как ими пользоваться. Валентина почувствовала, что она справится. И она, в самом деле, справилась. Заработки женщины резко

возросли. Денег стало хватать на то, чтобы содержать не работающих дочь и Вениамина.

Но у Вениамина имели место запои, которые сопровождались припадками. В эти моменты держать его дома было нельзя – он представлял опасность для окружающих. В первый раз Валентина положила мужчину в больницу на общих основаниях. Там он едва не лишился жизни. После выписки рассказывал, как чудовищно обращались с ним санитары. Поэтому Валентина решила, если приступ случится в следующий раз, она положит Вениамина в частную клинику. Но это стоило очень больших денег. Женщина решила запасти эту сумму заранее. У неё в душе возникла НЕПОКОЛЕБИМАЯ УВЕРЕННОСТЬ в том, что деньги на эту цель к ней придут.

Предчувствие опять не обмануло женщину.

Один друг Валентины, предприниматель, занимавшийся торговлей обувью, получил из Италии партию товара, а сам попал под следствие. Через адвоката он передал Валентине свою просьбу: сбыть товар. По условиям договора Валентина могла взять себе любой процент от вырученной суммы. Женщина взяла ровно столько, сколько стоило бы помещение Вениамина в частную клинику, случись у него запой. Запой случился на следующий день, после того, как Валентина получила на руки деньги от продажи обуви.

Во время выписки из частной клиники врач посоветовал Вениамину жить на даче. Дачи ни у Вениамина, ни у Валентины не было, но женщина приняла твердое решение купить загородный дом для того, чтобы у мужчины было меньше проблем со здоровьем. Приняла решение и почувствовала НЕПОКОЛЕБИМУЮ УВЕРЕННОСТЬ: СБУДЕТСЯ.

Не прошло и нескольких дней, как один из клиентов Валентины, которому она составляла гороскоп, привел к ней своего друга – высокопоставленного чиновника. Чиновник проворовался. Его била нервная дрожь – так он боялся разоблачения. Опасения не были напрасными: все его сообщники уже были арестованы. Мужчина просил составить астрологический прогноз, чтобы узнать, что ждет его? В случае плохого прогноза он был готов сам явиться в Следственный комитет и добровольно сдать похищенные деньги. Валентина составила астрологический прогноз и увидела, что звезды не сулят ничего опасного для её клиента. Чиновник так расчувствовался, что пообещал купить астрологу квартиру, если её предсказание сбудется.

«Загородный домик». – поправила Валентина. Чиновник согласился.

Звезды сказали правду: воришку не посадили. Чиновник тоже своё слово сдержал. Так у Валентины появился загородный домик. Женщина немедленно занялась обустройством его внутреннего интерьера в соответствии со своими оригинальными замыслами.

Самое любопытное, что Вениамин не был для Валентины ни любовником, ни гражданским мужем. Мужчина развелся с женой, отсудил часть жилплощади и жил отдельно от Валентины, правда, на её деньги.

Сама же женщина чувствовала, что своей удачливостью и исполнением желаний, связанных с воплощением своей контактной идеи, она обязана тому, что **УЧАСТВУЕТ В ЖИЗНИ ЭТОГО КОНКРЕТНОГО МУЖЧИНЫ.**

«Но кто он такой, этот мужчина? Почему его жизнь так тесно связана с моей жизнью?» - интересовалась Валентина.

Ответы на эти вопросы я дать не мог. Я мог только констатировать, что **УЧАСТИЕ В ЖИЗНИ ВЕНИАМИНА ЯВЛЯЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ТОЧКОЙ МАГИЧНОСТИ ДЛЯ ЭТОЙ ЖЕНЩИНЫ.**

Случаи, когда точкой магичности, наоборот, для мужчины является какая-то исключительная женщина, встречаются гораздо чаще.

Петр женился, что называется «по залёту» - его бывшая одноклассница объявила, что беременна после того, как справив её день рождения, она с Петром оказалась в одной постели. Юноша был из хорошей семьи и предложил девушке руку и сердце. Девушка охотно согласилась. Расписались. И вот тут началось!

Петр, по словам его жены, был «ошибкой природы». Денег он приносил мало, гвоздь в доме забить не мог, за ребенком ухаживать не умел. У мужчины в новой семье, действительно, всё валилось из рук, а главное, ему ничего не хотелось делать из того, что требовала от него супруга. Он чувствовал: всё равно не получится. «Наверное, я какой-то неполноценный». - думал о себе Петр и терпел оскорбления.

Супруга не пускала Петра в свою постель, а иногда и вообще не пускала в дом.

В один из таких вечеров, болтаясь по улице, Петр заметил Ольгу. Девушка была навеселе, поэтому познакомились легко. Поболтали. Пришло время расставаться, и Петр «закинул удочку», как бы встретиться еще раз. То ли в шутку, то ли в серьёз Ольга бросила: «Пригласишь в ресторан – встречусь». Парень уверенно ответил: «Нет проблем!» Он сам удивился своей уверенности, потому что почувствовал, что проблем с деньгами на ресторан у него не будет, не смотря на то, что в настоящий момент в его кармане не было ни рубля.

И в самом деле, он легко нашел, где подзаработать, и через три дня он вместе с Ольгой ужинал в ресторане. Ночевать Петр остался у неё. Просто был уверен, что эта выходка сойдет ему с рук. Так и произошло.

Жена, вместо того, чтобы отругать Петра, бросилась перед ним на колени и умоляла не менять её на другую женщину. Клялась, что поняла свои ошибки и никогда их не повторит. Но Петру она была уже не интересна. Его увлекло то состояние **АБСОЛЮТНОЙ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ**, которое возникало в его душе, когда дело касалось интересов его новой знакомой. Жену мужчина оставил.

Рядом с Ольгой Петр почувствовал себя совершенно другим человеком. Нет, это не значит, что девушка не выдвигала Петру ни каких требований. Выдвигала и предостаточно! Другое дело, что все её просьбы мужчина выполнял легко и, главное, охотно. У него всё получалось! Стоило этой женщине что-то попросить или потребовать от Петра, как у того появлялось внутреннее ощущение, что он **НЕСОКРУШИМ**, пока действует в её интересах. Ощущение не обманывало: появлялись деньги, находились связи, складывались обстоятельства. Одним словом, всё шло, как по маслу.

Родным Петра Ольга не нравилась. Она нигде не работала. Могла «зависнуть» у подруг на несколько суток. Не имеет цели в жизни. Отец с матерью умоляли Петра не

связывать с ней свою судьбу. Ольга, напротив, давила на молодого человека, требуя узаконить их отношения.

Испытывая давление с двух сторон, Петр обратился ко мне с просьбой помочь ему принять правильное решение, как быть с Ольгой.

Главной претензией к Ольге со стороны родни молодого человека, да и с его собственной стороны было то, что девушка своими, порой, несуразными желаниями, требовавшими исполнения, отвлекала Петра от его главной жизненной цели. Петр в свободное от основной работы время сочинял детские сказки. Он мечтал быть вторым Андерсеном.

Такую мечту можно было рассматривать, как попытку продвижения своей контактной идеи. Для продвижения этой идеи мужчине требовалась «точка магичности». Такой «точкой магичности» для Петра явно служила Ольга.

Я предложил мужчине даже не обсуждать вопрос, нужно ли ему оставить эту беспутную женщину в своей жизни: это подразумевалось само собой. Я посоветовал Петру задуматься над тем, каким образом использовать удивительное влияние девушки на его внутреннее состояние для того, чтобы продвинуть в жизнь свою контактную идею.

И Петр придумал.

Написанные сказки у мужчины были. Но когда он стремился издать небольшую книгу, чтобы потешить собственное самолюбие, денег на проект ему собрать не удалось. Печатать бесплатно неизвестного автора ни одно издательство не рискнуло. **А вот когда Петр задумал издать ту же книгу не ради себя, а ради того, чтобы поднять статус Ольги, дело сразу сдвинулось с мертвой точки.**

«Стоило мне представить, как Ольга, держа в руках книгу моих сказок будет с гордостью говорить подругам, что её бойфренд писатель, как внутри меня появлялась НЕСОКРУШИМАЯ УВЕРЕННОСТЬ, что всё получится. – впоследствии рассказывал Петр. – Я находил подходящих людей, убеждал их дать мне деньги на издание книги. Соглашались, практически, все, правда, на разных условиях. Кто-то давал деньги под процент, кто-то без процентов, а кто-то просто дарил. Сумму,

требуемую для издания книги, я собрал. Ольга прыгала от счастья, когда держала в руках сигнальный экземпляр.

Предстояло вернуть деньги, которые я взял займы на издание. Для этого следовало продать тираж. **И здесь я снова в свои планы включил Ольгу.** Я представил, как свободный от долгов и даже с заработком я приглашу её слетать со мной в Таиланд на новогодние праздники. Она даже не мечтала о таком отдыхе среди зимы!

И вот тут меня посетила мысль, сродни гениальной. Я решил не отдавать свои книги на реализацию в магазины. Магазины брали мало экземпляров и очень медленно расплачивались. Я решил продавать свои книги солидным организациям, чтобы те, в свою очередь, использовали их в качестве подарков для детей своих сотрудников. Надвигались новогодние праздники – такие подарки были нужны всем. Поэтому мои книги разлетелись, как горячие пирожки. Деньги я получил сразу. Отдал долги, и на Таиланд хватило. Мы с Ольгой просто замечательно провели время в теплой стране!

С тех пор я стал увязывать свои мечты и свои желания с жизнью этой женщины, и намеченные мной планы всегда осуществлялись».

История человечества знает много примеров того, как конкретная женщина, являясь «точкой магичности» для конкретного мужчины, возносила последнего на самый верх социальной лестницы, делая его великим в глазах остального мира.

Такой «точкой магичности» для Наполеона Бонапарта была Жозефина.

Для спасителя Англии от вторжения французских войск адмирала Нельсона «точкой магичности» была леди Гамильтон.

Адмирал, видимо, осознавал необычность воздействия на него этой женщины и после смертельного ранения в Трафальгарской битве успел произнести, что завещает леди Гамильтон английскому народу. Но смысла его завещания тогда не понял никто. Да и практического применения эта особенность леди Гамильтон найти не могла. Она была

способна делать несокрушимым лишь одного человека - адмирала Нельсона. Но тот погиб, правда, спас Англию от вторжения французских войск.

Подведем итог:

В ПРОЦЕССЕ ПРОДВИЖЕНИЯ В ЖИЗНЬ КОНТАКТНОЙ ИДЕИ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ОПИРАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО НА УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ТОЧКИ МАГИЧНОСТИ, НО И НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ.

ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ТОЧКАМИ МАГИЧНОСТИ МОГУТ СЛУЖИТЬ, КАК ЕГО СОБСТВЕННАЯ МИССИЯ, ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЗАНЯТИЕ, ТАК И УЧАСТИЕ В ЖИЗНИ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.

ОДНАКО НАЛИЧИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТОЧЕК МАГИЧНОСТИ НЕ НОСИТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ЛЮДЕЙ.

Каждый человек может сам попытаться определить для себя индивидуальную точку магичности. Для этого надо внимательно проанализировать свою жизнь.

Если самостоятельный анализ не приводит к однозначному выводу, следует обратиться к специалисту. Иногда индивидуальная точка магичности находится в таких плоскостях, куда не всякому человеку приходит в голову обратить свой взгляд.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К 4-ОЙ ЧАСТИ

Итак, человек, живущий в эру Водолея, должен быть чуток к тем желаниям, которые возникают внутри него, и стремиться воплощать их в жизнь. Он должен придавать значение тем контактным идеям, которые возникают в его голове, а не отмахиваться от них. Идеи следует постепенно воплощать в жизнь, используя точки магичности и вовлекая в свой проект других людей, частично или полностью разделяющих ваши взгляды.

Иными словами, человек эры Водолея должен стремиться СОЗДАВАТЬ СВОЙ МИР, а не пытаться, во что

бы то ни стало, вписаться в мир окружающий, как это было в предыдущую эру Рыб.

Создавать СВОЙ МИР человек может в любом доступном для него пространстве, реальном или виртуальном.

Такие «свои миры» фактически создали все крупные олигархи, все успешные предприниматели. На предприятиях, принадлежащих этим людям, царят порядки, появление которых объясняется ни столько их целесообразностью, сколько прихотью владельца предприятия. Недаром, когда у таких хозяев возникают трения с законом, их то и дело отвозят на психиатрическую экспертизу в институт Сербского, чтобы понять, что они натворили на своих фирмах? В своём ли они уме?

Экспертиза показывает, что все вменяемы.

Я объясняю: они не «натворили», они СОТВОРИЛИ СВОЙ МИР и живут в нем. Поэтому у них всё из задуманного и воплотилось в жизнь, что они, создавая бизнес или предприятие, в первую очередь СОЗДАВАЛИ СВОЙ МИР, следуя тем законам, о которых мы говорили на страницах этой книги.

А вот создавать ли ему свой мир или с осуждением смотреть, как это делают другие, я думаю, это решение каждый читатель примет самостоятельно.

Другое дело, что, не создавая свой мир, ты обречен жить в мире, созданным кем-то другим, независимо от того, нравится он тебе или нет.

... Что большинство из нас сегодня и делает.

Эпилог

Так надо ли возвращать Россию, «которую мы потеряли»?

Я думаю, что читатель уже понял, что сетовать на то, что в нынешней жизни почти всё не соответствует тем идеалам, которые мы сформировали в своем мозгу в 20-м веке – это впустую тратить время. Призывать вернуться к прежним ценностям – это напрасно сотрясать воздух.

Ведь, пока мы смотрим, образно говоря, «назад», «вперед» уйдут совершенно другие люди, и места в завтрашнем они нам не оставят.

Ответы на два извечных русских вопроса: **“Кто виноват?”** и **“Что делать?”** мы получили.

Напомню ответ на первый вопрос **“Кто виноват?”**
Виновато расположение звёзд на небе. И с этим, пожалуй, ничего поделать нельзя.

Ответ на второй вопрос **“Что делать?”**

Ну, конечно же, не спешить создавать на телевидении шоу «Звезды на Лубянке».

Почему?

- Да, потому что в самом начале новой астрологической эры восхождение человека на Олимп, творческий, политический, финансовый, явление случайное. Я уверен, большинство из тех людей, которых мы сегодня относим к «сильным мира сего», даже не мечтали оказаться на тех высотах, где восседают. Так сложилось.

Почему у них сложилось именно так?

- Да, потому что они, будучи выходцами из трудных семей, не были загружены ни знаниями, ни культурными ценностями. Но природная энергия и амбиции заставляли их не сидеть на месте, а искать аплодисментов, чинов, денег. Не имея ни знаний, ни культурного багажа они могли опираться лишь на свою «чуйку» - голос интуиции. «Чуйка» подсказала им то, что большинству людей заслонила культура и знания – запрос новой астрологической эры: СОЗДАВАТЬ СВОЙ МИР, опираясь на другие формулы успеха, чем были раньше.

Они создали эти миры первыми. Создали в культуре, в политике, в экономике.

В другое время эти люди застряли бы где-то на середине пути к вершине Олимпа. Их обогнали бы те, кто обладал знаниями и культурным багажом. И только на границе двух астрологических эр «героям сегодняшних дней» могла сопутствовать удача.

Что остается делать остальным?

Каждому, кто не помышлял создавать свой мир, теперь приходится вписываться в чужое творение, порой нелепое, убогое, безграмотное. Поэтому вписываться в эти миры для большинства россиян мучительно.

Выход один: **понять, как добиваться успеха в эру Водолея, найти удовольствие в этих методах и строить такие СОБСТВЕННЫЕ МИРЫ, которые по душе каждому из вас, культурному, грамотному. Тогда убогие уродливые миры «первопроходцев в новую эру» попросту растворятся в них.**