Сергей Попов

Искусство покупать и продавать жилье

Оглавление

Часть 1. **Движение денег по эгрегорам**
Вступление. Что мешает операциям с недвижимостью?
Глава 1. «Трудовое» жилье
Глава 2. Когда любовь вредит продаже
Глава 3. Откуда берутся привидения
Глава 4. Дом твоей мечты
Глава 5. Как делать деньги на жилье
Глава 6. Ипотечный кредит и имитационная магия

Часть 2. **Жилье и Зодиак**
Глава 1. Дом – центр личности
Глава 2. Трепетные души и каменные стены
Глава 3. Как созидать… разрушая
Глава 4. Камень – на камень, кирпич – на кирпич
Глава 5. Магическое притяжение вариантов жилья

Часть 3. **Стань успешным риелтером.**
Глава 1. Кому суждено богатеть, торгуя жильем
Глава 2. Как риелтеру избавиться от неуверенности
Глава 3. Тип лица и подход к человеку
Глава 4. Как сберечь свое время и силы: нейропрогнозирование
Глава 5. Долгосрочный прогноз
Глава 6. Как заставить клиента поменять свою точку зрения
Глава 7. Психологическое сопровождение сделки
Глава 8. Притяжение денег на возрастные программы
Глава 9. Как риелтеру планировать доходы

Заключение. Воздействие на событие зрительных образов

Часть 1
Движение денег по эгрегорам

Вступление

Что мешает операциям с недвижимостью

Кто когда-нибудь пытался купить, продать или обменять жилье, тот знает, с какими невероятными ситуациями порой приходится сталкиваться, какие невесть откуда взявшиеся препятствия приходится преодолевать. Бывают случаи, когда покупатель просто не видит объявления в газете, хотя оно расположено на самом заметном месте, бывают ситуации, когда все тот же покупатель осматривает выставленное на продажу жилье, восхищается им, утверждает, что это именно то, что он искал всю жизнь, обещает завтра же совершить покупку... и исчезает навсегда. Причем так ведет себя не какой-то один человек, а каждый, кто бы ни увидел эту конкретную квартиру и ни приценился к ней. Иногда, прочтя объявление в газете и заинтересовавшись предложением, покупатели впоследствии просто не хотят приближаться к жилью – назначают продавцу встречу и не приходят. Так поступает один покупатель, другой, третий. Бывает, что жилье просто не хочет продаваться, бывает, что буквально уходит с молотка. Одним словом, кто пытался совершать сделки с жильем, знает, что вокруг них всегда творится много необъяснимого. И это немудрено – ведь купля-продажа квартиры, коттеджа, дачи всегда сопряжена с движением больших сумм денег из одних рук в другие.

В коммерции существует закон: *«Кто много тратит, тот много зарабатывает».* Это правило продиктовано первым делом тем, что деньги, переходящие в процессе купли-продажи из одних рук в другие, являются как бы кровью, перетекающий по организму общества от одного его члена к другому. И для того чтобы деньги пришли к тебе, надо правильно нацелить их дальнейший путь, то есть определить, на какие нужды ты собираешься их в перспективе тратить.

Сердце – насос, перекачивающий кровь, **бизнесмен – насос, перекачивающий деньги**. Насос способен вкачивать, например жидкость, только тогда, когда ему есть куда ее направлять дальше. Вот и бизнесмен удачно продает свой товар, или люди охотно пользуются предоставляемыми им услугами в том случае, когда предприниматель уже запланировал, на что именно он истратит заработанные таким образом деньги. **Чем больше предстоящие траты предпринимателя, тем охотнее идут к нему деньги.** Вот и получается, что кто много собирается тратить, тот и зарабатывает тоже много.

Но в бизнесе редко кто, начав с копеечных операций, тут же зарабатывает десятки тысяч долларов. Путь к таким заработкам чаще всего прокладывается несколько лет. Стабильно деньги приходят к тем, кто увеличивает свои аппетиты не гигантским рывком, а постепенно – шаг за шагом. Тому, кто занят бизнесом, лучше всего, имея какой-то постоянный доход, постараться увеличить его в ближайшее время не более чем в полтора-два раза, тогда удача охотнее идет навстречу, а вместе с удачей приходят, конечно, и требуемые заработки. Затем, привыкнув получать эту, уже новую сумму, месяц-другой-третий, следует задаться целью увеличить уже ее, но опять же не более чем во все те же полтора-два раза. И так, поднимаясь не спеша с одной ступеньки своих доходов на следующую ступень, человек, занимавшийся коммерческой деятельностью, плавно достигает уже многотысячных долларовых оборотов**.**

Печальная участь ждет того, кто, начав с нуля или почти с нуля, берет многотысячный кредит, пускает его в дело, рассчитывая получить такой же многотысячный доход. Судьба словно издевается над ним: роковое стечение обстоятельств, недобросовестные партнеры, а то и просто «кидалы», гримасы погоды, причуды покупателей обязательно сделают свое черное дело и не дадут разом перескочить, образно говоря, «из грязи в князи», не дадут в одночасье прийти большим деньгам, а наоборот, унизят и растопчут нетерпеливого дельца. Почему? Это закон природы, такой же, как закон всемирного тяготения, открытый Ньютоном, или закон вытеснения тела из жидкости, открытый Архимедом. Возможно, когда-то кто-то осмыслит причину возникновения этой закономерности, мы же сейчас только должны принимать во внимание ее существование, чтобы по возможности избежать катастроф, когда стремимся к умножению своих доходов.

И вот теперь давайте взглянем на акт купли-продажи жилья с позиции вышеописанного закона природы. Налицо самые негативные последствия проявления этого закона. Часто продавать свое жилье берется вовсе не тот человек, который на протяжении последних лет своей жизни манипулировал десятками тысяч долларов, а обыкновенный гражданин, месячный заработок которого в пересчете на все те же американские доллары составляет от двухсот до пятисот денежных единиц. Но в результате продажи своего жилья он должен разом получить на руки такую сумму денег, которая превышает его существующие заработки не в полтора-два раза, а порой в десятки, а то и в сотни раз!!! Налицо нарушение закона притяжения денег. И мир денег должен неизбежно поглумиться над нарушителем, подставить последнему подножку, лишь только он сделает шаг навстречу слишком большому капиталу. И мир денег, конечно же, этот шаг делает. Вот откуда возникают многочисленные препятствия на пути продавца жилья; по

опубликованной рекламе нет звонков, несмотря на то, что цена реальна или даже ниже рыночной. После многочасовой беседы покупатель, например, не вносит аванс, находит новый более выгодный вариант или волею обстоятельств оказывается в настоящий момент без денег, заболевает, не в состоянии собрать необходимый пакет документов и прочее.

Когда мне приходилось консультировать тех, кто продавал свое жилье, я обращал внимание на такую никем не обнаруженную ранее зависимость: во-первых, выставляемое на продажу жилье делится на шесть типов.

К первому типу жилья относится то, что было получено человеком от государства и стало его собственностью в результате приватизации, перешло по наследству или подарено родственниками и так далее. Такое жилье вполне может являться нелюбимым для его владельца, но последний с ним свыкся и худо-бедно его обжил.

Ко второму типу жилья относится недвижимость: квартиры, комнаты, дачи, коттеджи, которые для их владельца, в первую очередь, связаны с целым букетом самых теплых воспоминаний, как то: счастливое детство, жизнь под одной крышей с любимым человеком, период взлета в карьере и так далее. Конечно же, все эти воспоминания сопровождаются у владельца жилья с возвышенным состоянием души.

Третий тип жилья – случайно или вынужденно приобретенные квартиры, которые достались человеку в результате решения какой-то его жилищной проблемы. Такое жилье люди получают при размене жилплощади после распада семьи, или когда родители выделяют «квадратные метры» ребенку, чтобы тот начал жить самостоятельно. Их получают при расселении коммуналок и так далее. Характерная особенность такого жилья заключается в том, что их владелец не испытывает никаких теплых чувств к месту, где он обитает или является лишь формальным владельцем.

Зато четвертый тип жилья отличает именно любовь к нему владельца. Но эта любовь не связана с многочисленными теплыми воспоминаниями из прожитых лет. Наоборот, это жилье долгие годы являлось целью его жизни, было мечтой человека, с его приобретением он связывал самые большие надежды в своей жизни**.** К этому жилью он шел, ради него жил.

И пятым типом жилья являются квартиры, дачи, коттеджи, приобретенные с единственной целью – вложение имеющихся денег. Дальнейшая участь такой недвижимости – сдача в аренду или перепродажа по более высокой цене.

Есть и *шестой тип жилья*, подлежащего продаже, – жилье, приобретенное для своих детей, родителей, внуков, но в виду внезапно возникших обстоятельств им не доставшееся, чаще всего по причине смерти или смены страны пребывания.

Это, во-первых. А во-вторых, смысл закономерности, подмеченной мною, заключается в том, что удача на пути продажи каждого из приведенных типов жилья будет иметь место в том случае, если продавцом **конкретно определено, на что в дальнейшем будут пущены обретенные деньги.** Главное, что в **зависимости от типа продаваемого жилья дальнейшее движение денег должно быть строго определенным**. Только в этом случае продавца ждет успех.

О том, на что именно следует предположительно потратить приобретенные от продажи деньги, мы и поговорим далее.

Глава 1

«Трудовое» жилье

У Елены Дмитриевны не продавалась квартира. Информация о ее продаже в газете рекламных объявлений появлялась три раза в неделю. Раздавались телефонные звонки, приезжали люди, смотрели, восхищались, соглашались с ценой, обещали перезвонить со дня на день, чтобы осуществить договор купли-продажи жилья, и впрямь звонили, говорили, что выезжают с наличными деньгами для внесения аванса... и исчезали навсегда, то есть больше не давали о себе знать. Елена Дмитриевна просто не знала, что ей делать в этой поистине мистической ситуации. Она попросила меня разобраться, в чем причина столь странного поведения людей, являющихся потенциальными покупателями ее жилья**,** а главное, помочь ей справиться с этой проблемой.

В первую очередь я попросил поведать, как женщина стала владелицей выставленной на продажу квартиры.

Елена Дмитриевна рассказала, что, приехав работать в Москву из Саратова, устроилась на оборонный завод исключительно ради того, чтобы получить собственную жилплощадь. Случилось так, что она повстречала в Москве человека, полюбила его, вышла замуж и стала жить в квартире своего мужа. Подошла ее очередь получать жилье, женщине вручили ордер, ключи от новой квартиры, с которой она откровенно не знала, что делать. Попыталась было сдавать жильцам, но в первый раз квартиросъемщики ее обманули: пообещав заплатить сразу за полгода, они прожили эти полгода авансом, а затем в один день съехали, не заплатив ни гроша. Вторая попытка сдать квартиру оказалась и того хуже. Деньги хозяйке платили исправно, но однажды по почте ей пришла повестка в милицию. Оказалось, что в ее квартире проживает одновременно около двадцати девушек легкого поведения, приехавших в Москву с Украины. Владелицу жилья чуть было не подвели под уголовную статью «содержание притона», но разобрались, убедились в том, что хозяйка и не подозревала, что творится на принадлежащей ей жилплощади, и отпустили Елену Дмитриевну с миром. После всего пережитого женщина зареклась никогда больше не заниматься

сдачей принадлежащего ей жилья. Так и стояла эта квартира необитаемой много лет. Хозяйку в нее не тянуло: не нравилось ни расположение дома, ни планировка комнат.

Семейная жизнь женщины сложилась так, что у нее родился только один ребенок – сын. Родители мужа ушли из жизни именно в тот период, когда ее мальчик подрос и ему понадобилась собственная квартира. Юноша переехал жить в квартиру почивших бабушки и дедушки. Елена Дмитриевна осталась вдвоем с мужем в имеющемся у них жилье. И вдруг муж, работавший в информационном отделе того же предприятия, где трудилась и Елена Дмитриевна, потерял работоспособность. Жить на зарплату женщины и мизерное пособие по инвалидности было практически невозможно, и тогда вспомнили про пустующую квартиру. На семейном совете решили ее продать, а полученные деньги потихонечку докладывать в семейный бюджет. Сделали все, что положено в таких случаях: дали объявление в газету, обратились в агентство недвижимости. Квартира не продавалась. Почему? Не мог понять никто: ни ее владельцы, ни профессиональные торговцы жильем.

Существует понятие ЭГРЕГОР. Это – накопленная энергия. Именно к эгрегору следует апеллировать в подобной ситуации!

Владелица квартиры не являлась предпринимательницей, ворочавшей многотысячными долларовыми капиталами, она была скромной служащей с небольшим окладом. Обретение ею в одночасье огромной суммы, вырученной от продажи недвижимости, противоречило бы закону прихода к человеку денег. «Продвинуть» сделку можно было лишь одним путем – правильно направить приобретенные от продажи жилья деньги. Что значит «правильно»? Это значит мысленно направлять их по тому же эгрегору, по которому данное жилье попало в руки его владельца.

А попало жилье к Елене Дмитриевне по двум эгрегорам – эгрегору работы (женщина устроилась работать на военный завод именно с целью получить жилье) и по эгрегору улучшения жилищных условий (до выхода замуж уроженка Саратова жила в общежитии в комнате на троих). Поэтому, чтобы продать существующую квартиру, надо было мысленно направить вырученные деньги или на создание какого-то пусть небольшого, но производства (естественно собственного), или на улучшение существующего жилья, например вместо двухкомнатной квартиры приобрести трех- или четырехкомнатную. Второй вариант никак не интересовал Елену Дмитриевну. «Зачем нам двоим такие хоромы?» – недоумевала она. А вот мысль пустить полученные деньги в дело пришлась ей по душе.

Я не сказал о том, что супруг владелицы продаваемой жилплощади утратил работоспособность в результате полученной травмы, перелома шейки бедра, – поскользнулся на льду, выгуливая собаку. Мужчина пользовался костылями и был не способен проделывать длительный путь от дома до места своей работы. Работать же не выходя из квартиры он мог, а главное, очень хотел. Не знал лишь, как осуществить желаемое. Муж Елены Дмитриевны всю жизнь работал с информацией, он умел пользоваться компьютером и отлично ориентироваться в Интернете. Я предложил женщине обсудить дома вариант создания фирмы, занимающейся, например, подбором персонала, а полученные от продажи квартиры деньги предположительно вложить в регистрацию предприятия, в его компьютерное оснащение и рекламную кампанию, то есть в «раскрутку». Одним словом, следовало планировать не проживать полученную сумму, а заставить ее работать.

Эта конкретная идея понравилась Елене Дмитриевне и пришлась по душе ее супругу, который просто изнывал без дела. Более того, этот человек и впрямь знал нужды сегодняшних как государственных предприятий, так и частных фирм, знал, какие им требуются сотрудники. С другой стороны, этот уже немолодой мужчина разбирался в людях – особенно в их профессиональных качествах, а главное, знал, как создавать информационные базы, где хранились сведения о тех, кто набирает персонал, и о тех, кто желает трудоустроиться.

Компьютерное оснащение такой фирмы, ее регистрация, а главное, рекламная кампания и впрямь потребовали бы сумму денег, соизмеримую с той, что могла быть выручена от продажи однокомнатной квартиры в неблагоустроенном районе на самой окраине Москвы. Супруги еще раз посоветовались друг с другом и приняли окончательное решение пустить средства, полученные от предполагаемой продажи жилья, на создание фирмы, а не попросту проесть их, как планировалось раньше.

Чтобы продажа прошла успешно, именно с этого момента – мысленного поворота денежных средств в другую сторону – следовало полностью обновить команду, которая занимается продажей жилья, и сменить информационные потоки. Супругам пришлось расторгнуть существующий договор с риелторской фирмой и заключить договор с новой, а также изменить информационный носитель – газету, куда периодически давалось объявление о продаже квартиры. Они решили прибегнуть к помощи нового информационного средства – бегущей строке на кабельном телевидении.

В дополнение к этому муж и жена в деталях расписали схему вложения будущих средств: сколько из них уйдет на техническое оснащение нового дела, сколько на регистрацию фирмы, сколько на рекламную кампанию, а сколько останется в резерве.

На новом витке продажи жилья Елена Дмитриевна решила не прибегать к услугам риелторов, а заняться этим сама. Если раньше она давала объявления в крупную газету «Из рук в руки», то на новом этапе решила прибегнуть к услугам нескольких муниципальных изданий, пусть небольших тиражей, но зато имеющих маленькие рекламные полосы, отчего объявление становилось заметнее. И, как я уже сказал, разместила объявление бегущей строкой на кабельном телевидении. Женщина не могла сказать, что в результате новой рекламной кампании на нее обрушился шквал звонков, но зато те немногочисленные звонки, которые имели место, оказались продуктивными. Не прошло и

месяца, как покупатель на квартиру был найден и сделка совершена. Изменение направления дальнейшего движения денег оказалось достаточным для того, чтобы продалось, казалось бы непродаваемое жилье.

Был в моей практике и случай, когда правильно угаданное направление дальнейшего движения средств, вырученных от продажи жилья, помогло сдвинуть с мертвой точки процесс продажи дачи, которая тоже долгое время никак не хотела переходить в иные руки.

Олегу дача досталась от родителей, а те, в свою очередь, получили когда-то земельный участок от предприятия, на котором трудились, построили на земле какой-то сарайчик, да больше там и не показывались. Олег тоже никакого интереса к жизни на свежем воздухе не испытывал. После ухода из жизни отца с матерью мужчина, получавший весьма скромную зарплату, захотел продать «загородное имение», чтобы посмотреть мир – побывать в Европе, Северной Африке и так далее. Земля к тому времени заметно подорожала и, несмотря на скудность строения, могла в случае продажи и впрямь дать мужчине деньги, необходимые для осуществления заветной мечты. Дело было лишь за одним: продать «имение». А вот продаваться «имение» настойчиво не хотело. И расположение участка выгодное – в одном из самых престижных районов Подмосковья, и удобный подъезд, и близость от города, и тем не менее...

Звонки по объявлениям оказывались какими-то пустыми: люди интересовались месторасположением, охали при объявлении цены (а она была обоснованная) и больше не перезванивали.

Когда Олег обратился ко мне за помощью, первое, на что я обратил внимание, это то, что предполагаемые деньги мужчина хотел направить по эгрегору отдыха – отдыха шикарного, которого он, честно говоря, не заработал, – он всю свою жизнь работал ночным сторожем в какой-то мелкой фирме. Пустить полученные от продажи дачи деньги на создание собственного дела представлялось абсурдным, поскольку владелец дачи, обыкновенный столичный прожигатель жизни, был явно не способен к какой-либо коммерции. Тогда я поинтересовался имеющимся у него жильем. Оказалось, что оно весьма скудное – доставшаяся от родителей крохотная квартирка в «хрущобе». Мужчина, не имеющий высокооплачиваемой работы, даже и не помышлял об улучшении своего жилья. Я заставил его задуматься об этом. А размышлял я так: поскольку выставленная на продажу дача пришла к родителям Олега именно в качестве улучшения существовавшего быта, то деньги от ее продажи должны быть пущены хотя бы на улучшение жилищных условий их сына. В этом, и только в этом случае, они будут перемещаться под покровительством одного эгрегора, этого будет достаточно, чтобы акт продажи состоялся.

Детально объяснив Олегу, почему предлагаю ему изменить планы на вложение денег, полученных в результате избавления от родового «имения», предложил подумать, какое жилье он способен будет приобрести в Москве, если соединит вырученный капитал с деньгами, вырученными от продажи существующей у него квартиры. Психика у мужчины оказалась очень мобильной, и не прошло и трех дней, как он уже описывал мне перспективы своего проживания в добротном кирпичном доме так же красочно, как только что описывал свои грядущие поездки в Париж или к пирамидам египетских фараонов. Изменив механизм продажи недвижимости, Олег перестал давать объявления сам – нанял риелтора, и ему быстро удалось избавиться от недвижимости». Не прошло и двух месяцев, как мужчина и впрямь вселился в новую благоустроенную квартиру. До этого он пытался продать земельный участок с постройкой более двух лет!

Вывод, который надо сделать продавцам жилья, полученного от предприятия или по наследству и к которому не существует душевной привязанности: жилье можно успешно продать в том случае, если вырученные деньги планируется направить либо на развитие бизнеса, либо на улучшение своих жилищных условий.

К вышеизложенному следует добавить один частный случай. К категории жилья, доставшемуся человеку от государства, относятся и те квадратные метры, которые были получены в качестве улучшения жилищных условий ввиду появившихся в семье детей. Дальнейшие операции с таким жильем следует осуществлять, подключая к эгрегору детей, в том случае, если дети, ставшие причиной получения жилья, к моменту следующей операции не достигли – девочка тринадцати лет, а мальчик – четырнадцати. Мыслемотивировка при смене жилья должна быть направлена в первую очередь на дальнейшее улучшение быта ребенка. Но главное, чтобы ребенок сам осознавал, что в результате смены жилья его жизнь станет лучше, а не хуже.

У Елены, жившей с родителями, родились двойняшки. Государство выделило молодой семье (Елене, ее мужу и детям) две комнаты в коммунальной квартире. Отношения с соседкой сложились прекрасные. Последняя, во-первых, работала на дому, а во-вторых, так привязалась к детям, что Елена свободно оставляла их с ней и занималась делами (она работала в сетевой компании). В бизнесе дела у Елены пошли хорошо, муж тоже кое-что зарабатывал – словом, появилась возможность улучшить жилищные условия. Для приобретения в собственность трехкомнатной квартиры следовало продать две имеющиеся комнаты в коммуналке и добавить к вырученным деньгам недостающую сумму – разницу между стоимостью комнат и отдельного жилья. Подходящая трехкомнатная квартира была найдена, деньги на доплату отложили, загвоздка состояла в том, что комнаты не хотели продаваться. И цена на них была невысокая, и местоположение удачное, а вот не продаются, и все.

Я консультировал специалистов сетевой компании, где работала Елена. Женщина, пользуясь случаем, попросила помочь ей разобраться с жилищным вопросом. Когда я узнал, по какому эгрегору к Елене пришло имеющееся жилье (оно пришло по эгрегору детского благополучия), то немедленно задал вопрос: «А какое будущее ждет детей в случае переезда в отдельную квартиру?» – «Пойдут в детский сад», – не задумываясь отрапортовала мать. «А сейчас они тоже в детский сад ходят?» – поинтересовался я. «Нет, – ответила Елена, – сейчас с ними соседка возится. Они ее так любят!» – «Как вы думаете, – спросил я. – Где вашим детям лучше: дома с соседкой или в детском саду?» Елена не

задумываясь, ответила: «Конечно, с соседкой лучше». – «Вот в этом и причина того, что вы не можете продать комнаты, – стал объяснять я. – Существующее жилье пришло к вам по эгрегору детского благополучия, значит, всякие изменения с этой недвижимостью будут иметь место в том случае, когда они способствуют улучшению состояния комфорта детей. Но при той перспективе, которая вами уготована детям после приобретения отдельного жилья, детский быт ухудшится, а не улучшится, поэтому сделка будет тормозиться».

«Как это ухудшается детский быт? – не поняла Елена. – У каждого ребенка будет по отдельной комнате». – «Правильно, – согласился я. – В перспективе быт улучшится, но только сейчас дети этого не ощущают. На момент совершения сделки с недвижимостью им предстоит из-под теплой опеки соседки, в которой они к тому же души не чают, уйти в детский сад, где отношение к ним будет, мягко говоря, прохладное». – «А что делать?» – растерялась женщина. «Я думаю, надо создать такую перспективу благополучия детей, чтобы она не страшила их, а была, наоборот, желаннее и увлечь их этой перспективой», – посоветовал я. «Поняла! – подхватила Елена. – Я лично в детский сад не ходила. У нас во дворе была женщина, она собирала группу детей и проводила с нами время – водила гулять то в ближайший сквер, то в зоопарк. Я просто ждала наступления следующего дня, чтобы снова встретиться с ней и со сверстниками. Сегодня существует домашний детский сад – нечто похожее на то, что я описывала из своего детства. Я думаю: есть ли такой в том микрорайоне, где мы собираемся купить жилье, и если есть, то я обязательно увлеку своих детей рассказами о том, как им будет весело и интересно жить в том случае, если нам и впрямь удастся приобрести отдельную квартиру».

Частный детский сад оказался в том же доме, где Еленой была присмотрена квартира. Заведующая женщине понравилась, и ей не пришлось даже фантазировать, чтобы увлечь детей открывающимся перед ними будущим, – она просто рассказала про то, как живут другие дети в этом частном детском саду.

Основное правило для операции с существующим жильем – улучшение благополучия детей – было соблюдено, невидимое препятствие, тормозившее продажу двух комнат, исчезло. Вскоре Елена с семьей въехали в новую квартиру.

Глава 2
Когда любовь вредит продаже

Любовь порождает сильнейшее энергетическое поле, которое связывает человека с его жильем. Если любовь ассоциируется с квартирой, коттеджем, дачей, то эта связь необычайно прочна. Дело в том, что чувство, аккумулируясь в пространстве дома, создает некое подобие сущности, именуемой в народе «домовым». Отсюда и препятствия, возникающие при продаже такой недвижимости. Рассмотрим, каким образом можно преодолеть эти препятствия.

Если возникла необходимость продать жилье, с которым связаны самые приятные воспоминания из собственной жизни или которое очень нравится его хозяину, надо предварительно изгнать из помещения, подлежащего продаже, поселившегося там «домового». В противном случае все попытки, предпринятые с целью передачи жилья в другие руки, окажутся тщетными.

Изгнание «домового» осуществляется по следующей технологии. В том месте, где в доме приготовлялась еда (чаще всего это кухня), к водопроводным трубам, отопительным радиаторам, ножкам стола, стульев, табуреток привязывается тонкая лента (или тесьма) ярко-красного цвета. Внутрь мойки или кухонного шкафа ставится ярко раскрашенная коробочка, в которую помещаются горчица, хрен, перец. Эти шаги предпринимаются с целью напугать «домового» и тем самым заставить его покинуть жилье. Надо отметить, что домашние животные, особенно собаки, очень болезненно переносят процесс изгнания «домового». Они могут беспричинно выть, метаться по дому, не находя успокоения, их никакими силами нельзя заманить на кухню или в то место, где завязаны красные ленточки. Поэтому, если пришлось прибегнуть к этому приему, следует или удалить животное из дома, или с пониманием относиться к возникшим аномалиям в его поведении. После того как пройдет две недели с момента совершения вышеописанных действий, можно приступать к процессу, связанному с продажей данного жилья. Напомню, что для продажи вышеописанной недвижимости недостаточно только удалить «домового», надо мысленно направить деньги, которые предполагается получить от сделки, по эгрегору любви, то есть на нужды любимого человека или на любимое занятие.

У Ларисы был двухэтажный дом в окрестностях Юрмалы. Он был построен во времена, когда Латвия находилась в составе Советского государства, на средства, которые получал ее муж, служивший офицером ограниченного контингента войск в Германии. Лариса не поехала вместе с мужем в Германию, а осталась в Латвии под предлогом «свить уютное гнездышко», чтобы к моменту окончания срока военной службы муж вернулся бы в место, где можно пожить в свое удовольствие. Надо сказать, что не только эта причина заставила молодую женщину не следовать за своим супругом в процветавшую тогда ГДР, была и другая – красавец сосед, который помогал ей осуществлять строительство дома. Строили быстро и качественно, преследуя, конечно, корыстную цель – создавать обустроенное место для свиданий под благовидным предлогом – стройка. Каждая обустроенная комната, каждый пригодный для интимных встреч уголок был для Ларисы наполнен воспоминаниями о коротких, но ярких свиданиях с Янисом – так

звали соседа. Но, пожалуй, самым «незабываемым» воспоминанием об этих встречах стала родившаяся у женщины дочь. Муж Ларисы, конечно, и не подозревал, что ребенок не его, поэтому, находясь в Германии, окружил свою семью удвоенной заботой. Одним словом, для Ларисы это были самые счастливые времена.

Наступила новая эпоха, и советские войска из Германии вывели, «Союз нерушимый республик свободных» рухнул. Мужа Ларисы перевели служить на Дальний Восток. Его офицерская зарплата стала в условиях гиперинфляции просто нищенской, а у самой женщины, так и не удосужившейся за годы пребывания в Латвии изучить язык, возникли проблемы с работой.

Выход был один – перебраться жить в Россию. Но для обустройства на новом месте требуются деньги, и немалые! «Если бы удалось продать дом, эти деньги появились бы», – размышляла Лариса. Но вот вся штука в том, что дом продаваться не хотел. Его месторасположение и внутренняя планировка приводили в восторг тех, кто откликался на объявления о продаже, не смущала даже весьма солидная цена. Но дальше заверений непременно приобрести «это чудо» дело не двигалось.

В связи с готовящимся переездом в Россию Лариса оказалась в Москве. Так мы и встретились. Выслушав рассказ женщины о злоключениях, связанных с продажей собственного дома на Рижском взморье, я заострил ее внимание на двух моментах. Первой особенностью данного помещения было накопление в его стенах эгрегора любви или, переходя на язык образов, – в этом доме жил очень сильный «домовой», который никак не хотел покидать жилище**.** Я посоветовал Ларисе в первую очередь изгнать «домового».

Место, в котором готовилась еда, – кухня – соединялось с просторной столовой и находилось на втором этаже. С первого этажа туда вела отдельная лестница. Все это довольно обширное помещение по моему совету было обвязано красными ленточками. Они привязывались к ножкам стульев, спинкам диванов, не говоря уже об отопительных батареях, трубах, подводящих к мойке воду, и кухонных шкафчиках. В последних Лариса расставила нарочито яркие, аляповатые коробки из-под импортного чая, куда и поместила самые жгучие специи – стручковый перец, хрен и прочее. В таком виде столовая с кухней пребывали ровно две недели, в течение которых живший в доме ризеншнауцер, по словам Ларисы, ни разу не поднялся по лестнице на второй этаж, где ему всегда что-то да перепадало от обедавших там людей, более того: собака по ночам выла, сидя перед лестницей и уставившись на дверь, ведущую в столовую. Этот вой леденил душу всем обитателям жилья, но, будучи предупрежденными о таком поведении животного, они терпеливо сносили это неудобство.

Второй момент, на котором я акцентировал внимание женщины во время нашей встречи в Москве, был следующим. Деньги, полученные от продажи дома в Латвии, Лариса предполагала вложить в покупку нового жилья в России, а также в дело, которым должен был заняться муж, подумывавший о демобилизации. Это нарушало главное правило торговли жильем – движение средств по одному эгрегору.

Поскольку латвийский «дворец» находился под покровительством эгрегора любви, то и деньги от его продажи тоже должны были быть направлены на нужды человека, к которому домовладелица испытывала возвышенное чувство. Но планы вложения вырученных средств, выстроенные в Ларисиной голове, ничего общего с любовью не имели. Этот фактор тоже препятствовал продаже жилья. «О какой любви может идти речь? – недоуменно пожала плечами женщина. – Янис давно уехал из Латвии в Европу, муж для меня – только источник средств к существованию...» – «А ребенок, – напомнил я, – ребенок, зачатый от любимого человека». – «Вот о нем-то я и не подумала, – всплеснула руками Лариса. – Это единственное существо во Вселенной, которое я сейчас люблю и на обустройство жизни которого, конечно же, нужны деньги». – «Я советую вам, – предложил я, – связать деньги, полученные от продажи дома, с решением не своих проблем, а проблем любимой дочери, например – запланировать купить ей жилье, заплатить за образование, а ту сумму, которая останется после этих расходов, мысленно пустить на себя – жилье в России, коммерческие начинания мужа и так далее. В этом случае вся сделка по купле-продаже дома на Рижском взморье будет находиться под эгрегором любви, что заметно упростит ее протекание».

Лариса выслушала совет, навела справки о стоимости обучения ребенка престижным специальностям как в России, так и заграницей и заново распланировала вложение средств, которые рассчитывала получить от продажи жилья, значительно урезав долю на покупку жилья в России и бизнес мужа. Бо2льшую часть денег она мысленно отложила на обучение дочери, и по истечении положенных двух недель Лариса начала новую рекламную кампанию по продаже своего дома. Велико же было удивление женщины, когда первый же звонок, разбудивший ее глубокой ночью, оказался продуктивным. Звонили из Нью-Йорка. Латыши-эмигранты, мечтавшие о возвращении на историческую Родину, подыскивали себе комфортабельное жилье, да еще к тому же находящееся на взморье и недалеко от столицы Латвии. Всем вышеупомянутым требованиям выставленный на продажу дом соответствовал полностью.

Вскоре к Ларисе приехал деловой представитель находящейся в эмиграции семьи, осмотрел дом и после непродолжительных переговоров с Нью-Йорком совершил покупку.

На память приходит еще один случай. Молодой человек тщетно пытался продать квартиру, в которой прошло его детство – откровенно счастливое, наполненное радостными воспоминаниями. Продать квартиру следовало для того, чтобы как-то свести концы с концами – раздать многочисленные долги. Чтобы упростить процесс продажи жилья, его владелец прибегнул к услугам опытного риелтора, но вопреки усилиям последнего квартира никак не хотела уходить. Я посоветовал юноше, во-первых, изгнать из нее «домового», а во-вторых, изменить мотивировку предполагаемой продажи – на вырученные деньги дать себе возможность заняться любимым делом. Будучи неплохим музыкантом,

юноша мог зарабатывать на этой ниве приличные деньги. Но для успешного старта надо было обзавестись необходимым для деятельности инструментом. На его покупку я и предложил в первую очередь потратить средства, если жилье продастся, а уже с заработанных музыкой денег раздать имеющиеся долги. Молодой человек послушал совета, и его квартира, застрявшая даже в руках у опытного риелтора, немедленно, как говорится, «ушла с молотка»!

Итак, каждому, кто собирается совершить сделку с недвижимостью, надо помнить, что квартира, дача, другое жилье, связанное в вашем сознании с любовью, может быть удачно продано только тогда, когда деньги, полученные в результате этой сделки, будут направлены или на любимого человека, или на любимое дело.

Глава 3
Откуда берутся привидения

Квартиры, приобретенные как бы случайно, а именно в силу возникших жизненных обстоятельств, как то: размен жилплощади после развода, выделение отдельного жилья повзрослевшему ребенку и тому подобное, как правило, имели раньше хозяев. Биоэнергетические поля этих хозяев, часто покинувших свое жилье не от хорошей жизни, иной раз продолжают как бы существовать в ранее принадлежавших им стенах. Несмотря на то, что физические тела таких людей «съехали с жилплощади», их астральные тела по-прежнему чувствуют себя полновластными хозяевами в своих бывших квартирах, особенно если новые владельцы не затевали в них ремонт с серьезной перепланировкой помещения. Ужившись с новыми владельцами, астральные тела предыдущих собственников жилья порой активно препятствуют осуществлению планов, связанных с продажей, обменом и другими манипуляциями с недвижимостью, которая повлечет за собой смену собственника, а также возможную перепланировку. Вот тут-то и начинается настоящая чертовщина!

Потенциальный покупатель, оказавшись внутри такой квартиры, образно говоря, начинает дурить. То ему не нравится вид из окна во двор, то не устраивают соседи сверху, то слишком громко работает дверь лифта, то вокруг слишком тихо и чувствуешь себя как на кладбище. Короче, много различных причуд возникают в голове людей, присматривающих это помещение для постоянного проживания в нем или для его расселения.

Часто владельцы таких квартир догадываются, что «дело нечисто», и приглашают священника с целью освятить жилье. В некоторых случаях это помогает, в других – нет. Дело в том, что не всякий священник обладает способностью к экзорцизму – изгнанию чужеродной сущности – беса. А в данном случае мы имеем дело именно с наличием чужеродной сущности, правда, она обитает не в человеке, как бес, а в жилье. Но для освобождения от этой сущности одной молитвой и водосвятием не обойтись. Священнослужителей, обладающих даром экзорцизма, на всех нуждающихся не хватает. Это редкий дар. Поэтому я рекомендую «обработать» жилье так, как это делали в стародавние времена, а уже затем приглашать священника.

Известно, что такое дерево, как осина, обладает способностью вытягивать из тела человека аномальные поля. Приведу описание метода целительства, широко распространенного в старину. Для лечения некоторых болезней простудно-вирусного характера больного сажали, извините за пикантную подробность, голым задом на пень свежеспиленной осины и заставляли часами на нем сидеть. В результате такого нехитрого действа болезнь проходила.

С квартирой, в которой присутствует астральная сущность ее бывших хозяев, следует поступить приблизительно таким же способом: свежий осиновый чурбан надо расколоть на небольшие поленца и эти поленца поставить по углам жилья – по одному поленцу в каждый угол. Поленца оставить стоять две недели. По истечении этого срока вынести из дома и желательно сжечь. На место стоявших поленец в каждый угол жилища поставить по зажженной свече и дать ей сгореть до основания, внимательно следя за тем, чтобы не произвести в доме пожара. После того как все вышеуказанные действия совершены, можно приглашать священника для освящения квартиры. И уже после визита духовного лица можно предпринять попытку продать или обменять жилье.

Ко всему вышесказанному надо добавить, что мотивировкой продажи жилья, доставшегося в силу жизненных обстоятельств, должно служить желание улучшить существующие жилищные условия. Деньги придут к продавцу такой недвижимости по эгрегору жилья.

Андрей развелся с женой, разъехался и в результате размена жилплощади получил комнату в коммуналке. В этой комнате до него жил алкоголик. Однажды, будучи пьяным, он забыл погасить окурок, загорелось одеяло, и человек задохнулся во сне. Даже после кратковременного пребывания в этом помещении у посетителя оставалось тяжелое впечатление, какие возникают после общения с глубоко несчастным человеком. Нельзя сказать, чтобы новый владелец комнаты проводил здесь заметную часть своей жизни. Будучи привлекательным молодым мужчиной, Андрей вскоре после развода нашел женщину, чьи жилищные условия его более чем устраивали. Собственная комната в коммуналке стояла закрытой. Андрей захотел начать свой бизнес – грузовые перевозки. Для этого следовало приобрести хотя бы один грузовик. Денег от продажи доставшейся ему после развода комнаты вполне бы хватило для этих целей, и мужчина начал кампанию по продаже жилья. Он нанял частного маклера. Но последний сколько бы ни предпринимал усилий продать комнату, не мог справиться с этой задачей. Покупатели, которые сначала прельщались и расположением жилья, и его ценой, однажды посетив комнату, больше не хотели возвращаться к разговору о ее приобретении. Каждого что-нибудь да не устраивало. Одним не нравился запах в квартире, других раздражал зычный голос соседа, третьих не устраивало то, что этажом выше жила собака, которая

изредка, но лаяла. Маклер сказал Андрею, что с квартирой творится какая-то чертовщина и посоветовал пригласить священника, чтобы тот очистил квартиру от нечисти, пообещал, что после освящения жилья его будет легче продать. Андрей выполнил это условие, но приглашение священнослужителя результата не дало. Покупатели по-прежнему отказывались от покупки жилья. Андрею попалась в руки одна из моих книг, и он решил зайти посоветоваться.

Услышав про осиновые поленца, которые необходимо установить во всех углах комнаты, мужчина воскликнул: «Да, я слышал в деревне от бабушки, что именно осиновый кол втыкают в могилу так называемых «ходячих покойников» – тем, чьи души не успокоились и шастают по ночам». – «Я рад, что вам эта практика знакома, – ответил я и добавил: – Прежде чем повторно приступить к продаже жилья после очищения его от астральной сущности бывшего владельца, я бы еще посоветовал серьезно подумать над тем, как именно следует распорядиться деньгами, которые окажутся в ваших руках после того, как акт купли-продажи будет совершен». Я размышлял: «Поскольку данная комната досталась Андрею по эгрегору жилья – должен же он был где-то жить после развода с женой и раздела квартиры, – то и деньги, полученные от продажи комнаты, тоже должны быть направлены на жилье, а не на построение бизнеса».

Я предупредил владельца комнаты, что продажа последней заметно упростится в том случае, если за счет вырученных денег он захочет, например, совершить доплату и поменять квартиру его новой жены на более просторную. Что же касается начала его собственного бизнеса – грузовых перевозок, то в этом случае бизнес лучше начать, взяв грузовик в аренду, а не покупая собственный.

Поскольку вышеупомянутая комната висела у Андрея, что называется, «мертвым грузом» – сам не жил в ней и не сдавал жильцам, то мужчина был рад избавиться любым способом от этого жилья. Мой совет он воспринял охотно, посоветовался с женой, та поддержала новый проект, и супруги приступили одновременно и к очистке квартиры от энергосущности бывшего жильца, и к построению планов на покупку нового жилья. Как только новое жилье было найдено, приглашенный частный маклер немедленно продал комнату.

Популярная московская шаманка Алина Слободова рассказывала мне прелюбопытнейший эпизод, также связанный с торговлей недвижимостью. Приведу ее рассказ, во многом мистический, но как нельзя более подходящий для продолжения разговора, начатого мной в этой главе. «Один человек быстро расселил коммунальную квартиру в центре Москвы, сделал ремонт, надеясь выгодно ее продать. Неожиданно дело застопорилось. Потенциальные покупатели почему-то просто не доезжали до этой квартиры. Позвонят, назначат встречу и не приезжают. Один раз, второй, третий... пятый. Еще накануне продажи рабочие, делавшие ремонт, обратили внимание на то, что двери в квартире открывались как бы сами собой и сами собой закрывались. В этом не было бы ничего удивительного – сквозняки в домах со сложной планировкой создают самые причудливые потоки воздуха, если бы не одна закономерность: дверь открывалась, а затем закрывалась всегда через определенный интервал времени, необходимый человеку, чтобы войти в комнату или кухню из соседнего помещения, а затем закрыть за собой дверь. «Такое ощущение, что в квартире все время кто-то ходит», – рассказывали рабочие.

Я вызвалась помочь торговцу недвижимостью продать квартиру, – продолжает свой рассказ Алина, – для этого я решила использовать шаманские методики. Войдя в состояние измененного сознания посредством ритуальных танцев и ударов в бубен, я устремилась в Верхний мир. В этом мире у каждого шамана есть дух-покровитель, помогающий ориентироваться в малознакомом пространстве. Дух-покровитель представил меня Магистру Недвижимости. Я спросила Магистра, почему покупатели не доезжают до продающейся через фирму квартиры? Магистр ответил: «А разве ты не видишь, что квартира занята?» Я вдруг как бы воспарила над домом, в котором находилась интересующая меня квартира, а затем, проникнув внутрь, отчетливо увидела длинный коридор с дверями, по которому шла сгорбленная старушка с клюкой. Магистр стал объяснять, что эта старушка – дочь известного московского врача, которому раньше принадлежала вся квартира. Затем пришли большевики и оставили семье врача лишь одну комнату, подселив в остальные жильцов. Врач умер, умерла и его дочь. Но у последней осталась обида на плохие бытовые условия. «Поэтому, когда усилиями твоего знакомого бывшая коммунальная квартира освободилась от жильцов, душа дочери вернулась в нее, чтобы пожить в свое удовольствие», – так закончил свой рассказ Магистр Недвижимости. «А почему покупатели не доезжают до квартиры?» – поинтересовалась я. «Вся штука в том, – ответил Магистр, – что у всякого покупателя (как, конечно же, и у всякого человека) существует Дух-хранитель. В момент, когда покупатель только присматривает себе квартиру для жилья, первым делом туда устремляется Дух-хранитель и, увидев, что в квартире кто-то есть, решает, что ему, духу, там будет тесно. Тогда Дух-хранитель возвращается обратно и «отводит» человека от этой квартиры. Для этого дух как бы убеждает покупателя, что ему незачем туда ехать и что именно эта квартира скорее всего ему не подойдет. Человек, уже отправившийся смотреть помещение, повинуясь спонтанно возникшему чувству, находит тысячу аргументов, чтобы не ехать, и сворачивает с половины пути».

Чтобы освободить жилье от души старушки, последнюю следовало переместить в то место Верхнего мира, в котором ей будет заведомо лучше, чем в собственной квартире на грешной Земле. С этой целью шаман танцует, бьет в бубен, а также вызывает на помощь духов, живущих на границе Верхнего и Среднего мира (к последнему, согласно шаманскому учению, относится и поверхность Земли). Так поступила и я. Пользуясь тем, что душа обитательницы квартиры была увлечена моими танцами, «пограничные» духи постепенно вытеснили ее из квартиры в заоблачные дали, где она вскоре убедилась в том, что там и впрямь лучше, чем на Земле, где так несправедливо обошлись с ней и ее отцом.

После применения вышеописанной шаманской методики мой друг-риелтор и впрямь легко и выгодно продал квартиру», – закончила свой рассказ Алина Слободова.

Сделаем же вывод из всего прочитанного. Когда речь идет о манипуляциях с недвижимостью, доставшейся от «неуспокоенного» владельца, лучше всего сначала прибегнуть к практикам очищения жилья от «сущностных обитателей», а уже затем выставлять его на продажу или пытаться разменять. Устремления, связанные с операциями с жильем, должны быть направлены на улучшение своих жилищных условий.

Глава 4
Дом твоей мечты

Анастасия Павловна была детдомовкой. Пока училась в Высшей школе милиции, жила в общежитии с тремя соседками по комнате. Собственное жилье было ее мечтой. Пока работала в Министерстве внутренних дел, жила на служебной квартире, в которой никогда не чувствовала себя хозяйкой – не хотелось делать ремонт, устраиваться поуютнее – все равно жилье временное. Когда женщина уволилась из органов, с жильем пришлось расстаться. Чтобы снимать квартиру, требовались мало-мальски приличные заработки. Пришлось заняться коммерцией. Коммерция пошла неожиданно хорошо. Стали появляться деньги, и вот тут-то бывшая детдомовка вспомнила о своей мечте – собственном доме. Я забыл сказать, что действие разворачивалось в Астрахани. Город поднимался после кризиса 90-х годов, расширялось жилищное строительство. Вот коммерсантка и облюбовала себе квартиру в строящемся доме с улучшенной планировкой и стала работать не покладая рук ради покупки квартиры.

Астрахань – такое место, где деньги можно было заработать всегда – была бы смекалка да деловая активность. Анастасия Павловна обладала этими качествами в полной мере. Поэтому очень скоро в ее руках уже находились ключи от заветной квартиры.

Женщина обставила приобретенное жилье с присущим ей вкусом, дорожила каждой приобретенной в дом вещью, так как последнее было элементом ее давней мечты о собственном гнездышке. И зажила.

Но что такое «зажила» для человека, занимающегося коммерческой деятельностью? Это значит, снова принялась за дело. А дело всегда сопряжено с вновь заработанными деньгами. В свою очередь эти деньги требуют быть вложенными в расширение бизнеса. Астрахань стала маловата для коммерсантки. Ее интересы начали простираться на Москву. Частое пребывание в столице снова поставило на повестку дня вопрос о жилье. Жизнь в гостиницах и съемных квартирах не могла продолжаться вечно. Вот Анастасия Павловна и задумала продать свое астраханское «гнездышко», в котором уже почти не жила, чтобы, добавив средств, купить, по ее выражению, «хоть какую-то квартиру в Москве», купить для того, чтобы можно было нормально работать. Если решение принято – обратной дороги нет, вот женщина и выставила квартиру на продажу. Удивлению ее не было предела, когда это обустроенное жилье, расположенное в престижном районе города, никто не желал покупать. Люди просто не звонили по рекламным объявлениям. Родственница коммерсантки, которой было поручено продажа жилья, заверила Анастасию Павловну, что после публикации объявлений в прессе телефон молчал, как отключенный. Женщина не поверила родственнице и решила заняться продажей сама. Но, приехав в Астрахань, она убедилась, что все обстоит именно так, как ей и описывали: объявления в газете размещены, а телефон безмолвствует.

Раньше я уже встречался с этой женщиной – консультировал по вопросам бизнеса – теперь она попросила о встрече по вопросу продажи астраханской квартиры. Выслушав посетительницу, я заметил, что коли в Астрахани жилье некогда было приобретено по эгрегору мечты, то и деньги от его продажи могут быть получены в том случае, если их предполагается вложить в мечту, а не в необходимость иметь «лишь бы какое жилье» по месту своей работы.

«Свою мечту я однажды уже воплотила, – возразила бывшая детдомовка. – Мечтала иметь собственное обустроенное жилье и заработала на него. Трудно заставить себя мечтать об одном и том же два раза подряд». – «Трудно или нет, а сделать это надо, – парировал я. – Иначе не продать старое жилье в Астрахани и не купить новое в Москве, столь необходимое вам сегодня». – «Научите меня, как это сделать», – попросила женщина.

«Если вы хотите продать жилье, приобретенное ранее по эгрегору мечты, то в первую очередь следует мысленно переместить свое тело в будущую квартиру (дом, коттедж, дачу), на приобретение которой будут пущены деньги, полученные от продажи существующей недвижимости. Надо мысленно пережить все те удовольствия, которые тело сможет испытать». – «Для меня главным удовольствием будет близость нового жилья к месту моей работы, – перебила меня Анастасия Павловна. – Уж очень мне неудобно с окраины Москвы, где снимаю квартиру, ездить в центр, где расположен офис, – автомобильные пробки просто изнуряют меня». – «Прекрасно! – подхватил я ее идею. – Вот и представьте, как вашему телу будет комфортно просто перейти дорогу и оказаться на работе вместо многочасового стояния в автомобильных заторах. Это и будет одна, но очень значительная составная часть мечты о новом жилье. Думаю, что найдутся и другие составляющие». – «Конечно найдутся, – активно включилась в разговор женщина. – Хочу, чтобы рядом с домом был хороший магазин, чтобы не заезжать после работы за продуктами в другой микрорайон, как я это делала в Астрахани». – «Вот и прекрасно! – подбодрил я ее. – Это тоже очень важный фрагмент мечты». – «И еще я хочу, – перебила меня Анастасия Павловна, – чтобы школа находилась недалеко и я не

беспокоилась, что моему ребенку может что-то угрожать по дороге в школу и обратно в таком большом незнакомом городе, как Москва. Тогда мне будет совсем спокойно, и я смогу с головой уйти в работу. Вот это на сегодняшний день и есть моя мечта». – «Этого достаточно для того, чтобы начать продуктивную подготовительную работу с целью продажи существующего жилья и приобретения нового. Перед сном мысленно погружайте свое тело на 10–15 минут в новые жилищные условия, которые обладают теми возможностями, которые вы сейчас описали. Уверяю – это даст результат. Второй прием, который следует применять, когда стремишься продать жилье, однажды приобретенное по эгрегору мечты, – это созерцание панорамы. Приблизительно 30 минут следует любоваться каким-то открывающимся перед тобой видом, например, открывающимся со смотровой площадки на Воробьевых горах в Москве. Регулярное созерцание панорамы позитивно влияет на процесс смены жилья, если последнее является предметом мечты человека».

Эта идея понравилась моей посетительнице, поскольку ее путь с работы домой лежал по Мичуринскому проспекту, проходившему недалеко от Воробьевых гор. Анастасия Павловна стала активно применять все насоветованное, и через четыре месяца и впрямь ей почти случайно попалось в Москве жилье, которое было расположено в центре города, рядом с офисом. В доме на первом этаже находился супермаркет, а прямо во дворе – школа. Удивлению ее не было предела, когда в Астрахани по объявлению годичной давности вдруг раздался телефонный звонок, и продажа ее квартиры стала реальностью.

В процессе работы с жильем возникает еще одна распространенная ситуация, она называется «разочарование в мечте».

Игорь любил одну девушку. Девушка поставила молодому человеку условие, что выйдет за него замуж только в том случае, если у них будет собственное жилье. Игорь, вдохновленный открывшейся перспективой, с энтузиазмом взялся за дело и, работая не покладая рук, за полтора года приобрел квартиру именно в том районе, где хотела девушка, обставил квартиру в соответствии с ее желаниями и всегда мысленно видел свое жилье вместе с находящейся там хозяйкой. Одним словом, мечте Игоря было суждено осуществиться. Но, честное слово, лучше бы его совместная жизнь со своей избранницей была бы только иллюзией. Супруга Игоря оказалась душевнобольной. Она скрыла это, вступая в брак. Когда мужчина дольше обычного задерживался на работе, следовали подозрения, скандалы, слежка и даже попытка его убить в качестве мести за супружескую измену, которую душевнобольная сама же и придумывала. Игорь обратился в соответствующие органы, там навели справки, и оказалось, что его возлюбленная с детских лет находилась на учете в психдиспансере. Согласно закону, супругов развели в одночасье, и мужчина остался в огромной квартире один. Теперь все в этом жилье напоминало ему о мечте, наяву оказавшейся кошмаром. Игорь поставил цель избавиться от этой квартиры – продать ее, доложить вырученные деньги к стоимости жилья, имеющегося у его родителей, и купить просторную квартиру. В ней он собирался жить вместе с отцом и матерью, с которыми у него были прекрасные отношения. Мечтать о новой женитьбе мужчина не хотел.

Выставленная на продажу квартира «встала» – то есть ее никто не хотел покупать. Ничего не получалось и с обменом. В чем дело? – не понимал мужчина. Я объяснил Игорю, что жилье, попавшее под категорию «разочарование в мечте», следует продавать со следующей мотивировкой: деньги от его продажи никогда не пойдут ни на немедленное приобретение другого жилья, ни на расширение бизнеса, ни на что другое. Они будут попросту заморожены на несколько лет, пока боль от крушения мечты не утихнет и жизнь владельца за жилье не начнет течь в каком-то уже новом русле, с новыми устремлениями, новыми мечтами о счастье. Тогда замороженные деньги можно извлечь и конструктивно вложить. Перед началом кампании по продаже такого жилья желательно уничтожить все следы человека, который явился причиной крушения мечты.

Большое количество личного белья и фотографий бывшей жены Игоря, оставленных ею в квартире после развода, Игорь тщательно хранил, считая, что обязан вернуть все владелице в целости и сохранности, когда последняя о них вспомнит. Но с момента расставания прошел год, а бывшая жена так больше и не объявлялась. Оставленные ею вещи не представляли никакой ценности, поэтому я посоветовал Игорю собрать их вместе с фотографиями и попросту сжечь. Что он и сделал. Игорю, конечно, пришлось отказаться от расширения родительского жилья. Родители с пониманием восприняли этот поворот в планах сына. «Ничего, еще найдешь свое счастье, тогда-то деньги и понадобятся, – подбодрили его они. – А эту квартиру и впрямь лучше продать, чтоб о плохом не напоминала». Как только новые планы прижились в голове Игоря и его родных, картина вокруг продажи жилья изменилась – оно было быстро продано.

Глава 5

Как делать деньги на жилье

В том случае, когда жилье было приобретено как вложение денег с целью дальнейшей перепродажи или сдачи жильцам, прежде чем приступить к операциям с такой квартирой (домом, дачей), следует сделать так называемую «закладку». «Закладка» представляет собой четное количество монет желтого цвета достоинством обычно в десять и пятьдесят копеек. Монета достоинством в десять копеек кладется в каждый угол помещения «орлом» вверх – лучше монеты засовывать в щели, под плинтусы, чтобы они не исчезали при уборке и не бросались в глаза. Монеты достоинством в пятьдесят копеек следует закладывать под каждую имеющуюся в помещении дверь. Под дверь

кладутся обязательно две монеты – справа и слева от проема. Ни в коем случае нельзя забыть положить монеты под входную дверь, ведущую в жилище. Поскольку приобретение жилья осуществлялось под покровительством эгрегора денег, то наличие монет в энергетических узлах помещения должно способствовать успеху на пути дальнейшего движения денежных средств в руки владельца помещения. Конечно же, психологической мотивировкой операций с жильем у его владельца должно служить извлечение выгоды от его перепродажи.

Илья заработал деньги, играя на бирже в середине девяностых годов. Интуиция подсказала мужчине не вкладывать деньги ни в акции, ни тем более класть их в банк. Илья решил купить себе еще одну квартиру – так, на всякий случай: может, жильцам сдавать, а может, выгодно продать, когда цены на жилье заметно поднимутся. Грянул дефолт 1998 года. Много кто потерял тогда свои деньги, но не Илья. Хотя цены на жилье после катастрофического обвала рубля заметно упали, домовладелец не расстраивался, а терпеливо ждал лучших дней и верил, что они непременно наступят. Жильцов он не пускал, чтобы те не портили сделанный ремонт в квартире, и последняя в течение многих лет выглядела как невеста на выданье. Наконец Илья дождался резкого скачка цен на жилье в Москве. Но в это время в жизни самого мужчины наметились серьезные перемены. Он собрался жениться. Илья и его избранница мечтали о коттедже. Для этого решили продать две имеющиеся у Ильи квартиры, сложить деньги и купить загородный дом. Обе квартиры надо было продать одновременно, чтобы вырученных средств хватило на покупку коттеджа. И коттедж присмотрели, и в цене сошлись, и на квартиру, в которой жил Илья, нашелся покупатель. Но вот на ту квартиру, что была приобретена как вложение средств, покупателя не было. Тормозилась вся сделка. В это время Илье попалась какая-то из моих книг, посвященная проблемам бизнеса, и он, прочтя ее, решил зайти посоветоваться и насчет продажи своего жилья тоже.

Первое, на что я обратил внимание мужчины, это то, что предполагаемая трата полученных от продажи средств мысленно направляется им отнюдь не по эгрегору денег. Покупка коттеджа могла проходить по эгрегору улучшения жилья, по эгрегору осуществления мечты, но в этом случае следовало задействовать капитал, полученный от продажи недвижимости, имевшей другое происхождение. Например, квартира, предназначенная Ильей для собственного проживания, готова была продаться в любую минуту. Я предложил собеседнику попытаться выставить на продажу вместе со своей «жилой» квартирой жилплощадь, имеющуюся у его невесты, и на деньги, вырученные от этих двух сделок, купить коттедж. А вот свою вторую квартиру попытаться продать с целью вложить средства в дело – то есть пустить сделку по эгрегору денег. Мужчина согласился. Мы договорились сделать в квартире «закладку» и лишь затем начать предпринимать новые шаги по ее продаже. После осуществления всех необходимых действий легко нашелся покупатель на жилье.

Продажа жилья, некогда приобретенного для детей, родителей, других родственников, которым те не смогли воспользовался, легче всего осуществляется тогда, когда средства, полученные в результате операции с такой недвижимостью, планируется направить на улучшение быта продавца – приобрести автомобиль, дачу, организовать дорогостоящее путешествие, лечение и так далее.

У супругов Опряткиных был сын. Когда он подрос, родители купили ему однокомнатную квартиру, чтобы было где начать собственную жизнь. Но так сложилось, что молодой человек, служа в армии, попал в чеченский плен, принял ислам и затерялся где-то в горах или в арабских странах. О его возвращении на родину и вообще о свидании с ним родителям уже и не приходилось мечтать. Жениться он не успел, и квартира стояла пустая. Супруги решили продать жилье, а деньги отложить на «черный день» – наступление старости. Жилье продаваться не хотелось. Я знал этих людей и поэтому посоветовал изменить мотивировку продажи. У супругов был старенький «Москвич», и хотя оба они были страстными автопутешественниками, возможность поменять устаревшую автомодель на что-то более комфортабельное и соответствующее сегодняшнему дню супругам не представилась. Я намекнул, что на вырученные от продажи квартиры деньги они могли бы заметно скрасить свой отдых, если будут путешествовать на более современном транспортном средстве, чем «Москвич-412». «Но для дорогого автомобиля сразу нужен гараж!» – всплеснули руками супруги. «Конечно, нужен! – подтвердил я. – У вас будут средства и на него. Ведь однокомнатная квартира в Москве стоит дорого». Муж и жена, что называется, «переварили» эту идею, присмотрели подходящую им иномарку, нашли продающийся неподалеку от дома гараж и стали мечтать о своих грядущих поездках, но уже с куда большей степенью комфорта. Когда эта идея прочно поселилась в их сознании, стала меняться ситуация с покупателями жилья – если раньше поступали только «прикидочные» звонки, то есть люди звонили, чтобы поговорить, задать вопросы и даже не приезжали смотреть жилье, то после смены мотивировки звонивших интересовали уже подробности, которые нельзя было объяснить на словах, – люди пошли смотреть квартиру, и вскоре она была продана.

Удачной продаже жилья способствует правильное движение человеческой мысли, цель которой переместить капитал, полученный в результате избавления от недвижимости в нужном направлении. Работе мысли могут помогать дополнительные приемы, как то: «закладка», очищение жилья от поля бывшего владельца, изгнание «домового» и так далее. Все это в совокупности облегчает движение крупного капитала, полученного от сделок с жильем, и помогает человеку быстро решать стоящие перед ним проблемы.

Суметь направить свою мысль в нужное русло приобретает решающее значение, когда для осуществления операций с жильем человек прибегает к такому способу, как кредит. Об этом – в следующей главе.

Глава 6

Ипотечный кредит и имитационная магия

Сегодня для облегчения процесса приобретения жилья активно пропагандируется ипотечное кредитование.

Я уже не один раз писал о том, что такой поступок, как взять деньги взаймы, нередко может сопровождаться у должника непрогнозируемым снижением заработков. Здесь нечему удивляться, ведь, взяв кредит, человек стремится в первую очередь эти деньги вернуть. Что значит: вернуть деньги? Это при устоявшихся заработках, в первую очередь, лишить себя возможности удовлетворять те прихоти своего тела, которые настойчиво или спонтанно заявляют о себе. Но что означают для бизнесмена спонтанно возникшие желания, удовлетворение которых требует денег? Мы уже говорили, что для человека, занимающегося коммерческой деятельностью, то есть приобщенного к процессу циркуляции денег по общественному организму, это знак, куда именно требуется в дальнейшем перекачать те деньги, которые должны к нему поступить в результате уже его собственных усилий на ниве бизнеса. Но если человек дает себе психологическую установку не пускать через себя денежный поток в направлении, обозначенном свыше, а устремить его туда, куда диктуют обстоятельства, то есть в банк на погашение взятого им кредита, то велика вероятность, что такой бизнесмен может выпасть из экономической цепи, по которой циркулируют деньги. И тогда неизбежно у него возникнет большая проблема с погашением долга*.

Что делать? На помощь приходит такой старинный прием, как ***имитационная магия***.

Что это такое?

У наших предков, занимавшихся магической деятельностью, существовал такой постулат: «Око Господне не видит нас такими, какие мы есть». Это означает, что так называемый «Высший мир» собирает о нас информацию отнюдь не посредством визуального наблюдения, он апеллирует к биоэнергетическим сигналам, которые испускает в пространство человек – улавливает его мысли и чувства (одним словом – биологические волны), тот, кто управляет нами сверху, не видит, действительно ли мы тратим деньги, например, на приобретение автомашины, одежды, туристической путевки, он только отслеживает, что мы собираемся произвести эти траты. Если предполагаемые магичества соответствуют Высшим замыслам, они активно поощряются, когда нет – на его пути выставляются препятствия. Исходя из этой схемы взаимодействия Высшего мира с Homo sapiens, последний имеет возможность посылать в пространство те сигналы, которые хотелось бы получать от него Высшему миру, дабы заручиться от последнего содействием, а не противодействием. Иными словами, человек может имитировать те свои желания и устремления, которые неизменно будут иметь поддержку свыше.

Например, предприниматель взял в банке кредит на покупку жилья и ежемесячно должен возвращать кредитору строго определенную сумму денег. Но бизнес – вещь капризная: сегодня деньги к тебе идут, завтра – нет. Бизнесмен по опыту знает: когда он очень хочет что-то себе купить, деньги обязательно приходят. Но с другой стороны, необходимость возвращать долг подсказывает: нельзя желать истратить еще не пришедшие к тебе деньги, например, на новую амуницию для посещения горнолыжного курорта. Это диктует здравый смысл. Так вот, голос этого «здравого смысла» слушать нельзя. Как хотел бизнесмен приобрести горнолыжную амуницию до получения ипотечного кредита, так и должен продолжать хотеть, а следовательно, мысленно направлять еще не заработанные деньги не банкиру, а продавцу горных лыж, ботинок и нарядного комбинезона. В этом случае деньги на их приобретение придут, как они приходили раньше на осуществление предыдущих желаний.

Другое дело, что в этот раз, получив деньги на счет или держа наличными в руке, предприниматель не истратит их, как раньше, осуществив желанное приобретение. Он отнесет их в банк в счет погашения кредита, но поклянется, что делает это в последний раз, так как в будущем месяце обязательно купит себе лыжи, ботинки, комбинезон или что другое, согласно возникшему внутри желанию. И весь новый месяц, как и прежний, он мечтает о заветном приобретении – притягивает к себе деньги – и… гасит кредит. Таким способом можно, не спровоцировав финансовых потрясений, в срок рассчитаться с долгом.

Если вы не любитель водить самого себя за нос, можно прибегнуть к следующему приему. Взяв ипотечный кредит и чувствуя в себе неугасимое желание приобрести в ближайшее время, например, все ту же амуницию для занятий горными лыжами, вы выбираете для грядущей покупки то снаряжение, которое вдвое превышает сумму, требуемую к погашению в ближайший месяц, притянув ее через свой бизнес, вы затем делите ее пополам, половину относите в банк, выдавший вам кредит, а на оставшиеся деньги и впрямь покупаете снаряжение. Но только последнее будет вдвое дешевле, чем вы планировали.

Я не случайно выбрал в качестве примера расходования средств горнолыжный спорт. Мой клиент Борис Юрьевич имел консалтинговую фирму – приглашал лекторов, бизнес-тренеров, организовывал консультации, бизнес-тренинги, собирал на них людей. Увлечением Бориса Юрьевича был горнолыжный спорт. Но «на горе» надо достойно выглядеть, а это означает не только виртуозно скользить по склону, но еще и иметь фирменное обмундирование. Последнее стареет, выходит из моды и то и дело надо покупать новое. Накануне нового горнолыжного сезона Борису Юрьевичу захотелось блеснуть новой амуницией. Он уже задался целью истратить заработанные в перспективе деньги на комбинезон, очки, шапочку, палки и прочее, как возникла проблема в семье и остро встал вопрос покупки квартиры. Собственных денег на такое крупное приобретение не было, и Борис Юрьевич решил взять в банке

ипотечный кредит. Дела у возглавляемой им фирмы шли хорошо, и ее руководитель был уверен, что, взяв деньги в долг, легко сможет расплатиться. Но уже с первым погашением возникли трудности – прибыли фирмы заметно упали, и ее владелец едва-едва наскреб деньги, которые было необходимо в оговоренный срок отнести в банк. «Сезонное колебание спроса на консалтинговые услуги, – так объяснил себе произошедшее Борис Юрьевич. – Ничего, спрос выровняется, – подбодрял себя бизнесмен». Но к следующей дате погашения кредита требуемых денег не оказалось. Часть суммы пришлось занимать у друзей.

В третий раз и того хуже. Возникла опасность нарушения договора, что грозило потерей приобретенного жилья, так как оно до момента полного погашения кредита находилось под залогом в банке. Борис Юрьевич обратился ко мне.

В своем рассказе бизнесмен обронил всего пару слов об увлечении горными лыжами и об имевшем место желании обновить снаряжение, но именно этой детали я придал наибольшее значение. «Что касательно планов купить новый комбинезон, очки и прочее – удалось ли их осуществить?» – поинтересовался я. «Об этих планах пришлось забыть, – с досадой ответил собеседник. – Все мои мысли только о том, откуда взять деньги на погашение кредита». Я понял причину коммерческих неудач моего посетителя и рассказал ему про особенности взаимоотношений Стихии Денег и бизнесмена, объяснив, какую роль играет стремление человека исполнить свои спонтанно возникшие желания. «О какой горнолыжной амуниции может идти речь, если я не могу погасить свой долг перед банком?» – изумился владелец фирмы. «Потому и не можете, – ответил я, – что мысленно направляете еще не заработанные деньги в банк, а не в спортивный магазин, как велит вам сердце». Дальше я поведал своему клиенту про имитационную магию. «Но я не смогу сам себе морочить голову! – воскликнул владелец фирмы, когда дослушал мой рассказ. – Не смогу мечтать купить одно, а затем регулярно лишать себя этой возможности. Я сойду с ума». – «А вы не морочьте себе голову, а осуществляйте мечту, но только тратьте на ее осуществление денег меньше, чем изначально закладывали. Запланировали купить очень дорогой комбинезон, великолепные лыжи и все остальное тоже по высшему разряду, стали для получения этих средств делать все необходимое в своем бизнесе – деньги пришли. Из полученной суммы вычли ту часть, которую надо в ближайшее время отнести в банк на погашение кредита, а на оставшиеся деньги купите себе обмундирование подешевле или докупите дорогое, но со следующего поступления средств, которые притянете к себе таким же образом».

Борис Юрьевич воспользовался советом и, по его собственным словам, в дальнейшем затруднений с погашением ипотечного кредита у него не возникало. В этот же период он посетил горнолыжный курорт, будучи «при полном параде».

Для того чтобы приобрести жилье, далеко не все люди берут ипотечный кредит. Многие занимают деньги, недостающие для покупки квартиры, у своих родственников или друзей и, естественно, стремятся в первую очередь вернуть долг.

Честное слово, господа, лучше бы они никогда не хотели этого делать! Потому что стремление в первую очередь вернуть занятые средства приводит к тому, что человек вообще не способен заработать никаких денег: ни на погашение долгов, ни на хлеб насущный.

Ольга Марковна с грехом пополам зарабатывала себе на жизнь – продавала электрические чайники. Жила Ольга Марковна вдвоем с сыном, который тоже трудился. По этой причине тех средних заработков, которые имела женщина, хватало не только на удовлетворение текущих нужд, но еще и существовала возможность откладывать деньги. Сумма отложенных средств накопилась немалая, но случилось так, что сын нашей героини надумал жениться. Выбор сына Ольге Марковне понравился. Вот она и решила сделать молодым подарок – купить себе скромное жилье, а молодоженам оставить существующую просторную квартиру. Женщина полезла в заначку, пересчитала деньги – их было хотя и немало, но недостаточно для покупки даже скромного жилья. Тогда Ольга Марковна решила занять недостающую сумму. Размышляла так: «Мне одной много денег не надо. Торговля электрочайниками идет хорошо, примерно за год рассчитаюсь с долгом. А отдельная квартира молодым нужна сейчас – пока они притираются друг к другу». Благо было у кого занять деньги. Племянница Ольги Марковны собиралась менять страну проживания. Она еще не получила вид на жительство, но уже частично распродала имевшиеся у нее в России дачу и гараж. Разрешение переселиться в другую страну ожидалось как раз через год. Вот Ольга Марковна и попросила у родственницы в долг недостающие деньги. Племянница дала, так как знала свою тетю как очень порядочного человека. Женщина купила себе квартиру, переехала и стала активно трудиться на ниве реализации электрочайников, дабы вернуть взятые взаймы деньги. Велико же было ее удивление, когда в течение полугода она смогла заработать лишь столько, чтобы не умереть с голоду и заплатить за жилье. Люди просто перестали покупать у нее товар. Но половина срока, отведенного на погашение долга, истекла, и владелица собственного жилья просто не знала, что делать. «Куда испарилась моя удачливость?» – терзала меня вопросом женщина, когда мы встретились.

Я объяснил горе-предпринимательнице, *что она нарушила главную заповедь коммерсанта: забыла о том, что деньги охотнее всего притягиваются к человеку тогда, когда последний стремится их потратить только на собственные эгоистические нужды.*

В итоге я посоветовал Ольге Марковне *подойти к проблеме погашения собственного долга по так называемому* ***остаточному принципу***. Суть его сводилась к следующему.

Предпринимательница должна была составить список собственных приобретений, которые она намеревалась сделать в том случае, если заработает солидную сумму денег, торгуя электрочайниками и, руководствуясь своей

алчностью, приступить к делу. Когда в результате коммерческой деятельности деньги и впрямь окажутся в ее кармане, предпринимательница должна спросить себя: какую часть вырученной суммы и впрямь комфортнее потратить на достижение своих сугубо эгоистичных целей (приобретение вещей, организацию отдыха и так далее), а какую вернуть своему кредитору. Если захочется немедленно расплатиться с долгами, то именно так и следует поступить. Если захочется долгов не отдавать вовсе, надо опять довериться внутреннему голосу и отложить расчет с кредитором до следующего поступления денег.

Но обычно происходит так: приобретя большую часть необходимых для себя вещей, должник раз за разом возвращает непотраченный остаток заработанных средств своему кредитору до полного погашения долга.

Поэтому вышеописанный способ возврата долгов и называется остаточным.

Я заверил Ольгу Марковну, что, если она подойдет к проблеме возврата долга по «остаточному» принципу, ей и впрямь удастся быстро вернуть взятый кредит. Но если она будет работать для того, чтобы в первую очередь расплатиться с кредитором, она скорее всего никогда не сможет этого сделать.

Моя посетительница великолепно усвоила урок. Впредь она стала работать только для того, чтобы в первую очередь приобрести себе мебель в квартиру, сделать ремонт ванной, переклеить обои. Ей удалось осуществить часть намеченных планов и только одновременно с этим отдать долг.

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

Мужчина-кредитор, сидевший напротив меня, недоумевал: «Вот вы пишете в своих книгах, Сергей Николаевич, что у человека, взявшего деньги взаймы, бизнес не задается. А у моего должника все происходит с точностью до наоборот. Почему?» – «Так происходит потому, – объяснил я, – что этот человек не собирается возвращать вам деньги».

Читатель должен сделать вывод: долги, конечно, возвращать надо, но нельзя ставить возврат долгов первостепенной целью своей коммерческой деятельности. В этом случае материальная отдача от ваших усилий может быть равна нулю. Работать надо ради собственных эгоистических запросов. В первую очередь надо удовлетворять именно эти запросы и лишь оставшиеся после их удовлетворения деньги возвращать кредитору. Тогда вы и впрямь с ним расплатитесь.

Очень часто на неверный путь взаимоотношения с деньгами, когда мы берем их взаймы, нас толкают такие понятия, как честь и совесть. Приведу пример, пусть не имеющий прямого отношения к манипуляциям с недвижимостью, но тем не менее наглядно иллюстрирующий, какую злую шутку может сыграть с человеком излишняя забота о собственной чести. Увы, подобное часто имеет место и с теми людьми, кто берет деньги в долг на покупку жилья у частных лиц, а затем не способен вернуть их.

Игорь Степанович решил войти в бестоварную маркетинговую сеть. Но вступительный взнос в такую организацию, как правило, колеблется в районе трех тысяч долларов. Такой суммы у Игоря Степановича не было, и он пошел на то, что занял эти деньги частично у своей родни, частично у друзей, обещая расплатиться сразу, как только придут первые дивиденды. И, как уже догадался читатель, никакие дивиденды к Игорю Степановичу не пришли. Люди, с которыми активно работал новоиспеченный сетевик, на его предложение тоже стать дилерами бестоварной сети, внеся в нее свой средства, утвердительно кивали головами, но деньги не вносили.

Мужчина бился как рыба об лед, отсрочивал платежи своим кредиторам то под одним предлогом, то под другим. В конце концов он достиг полного отчаяния и обратился ко мне. Я объяснил сетевику, что ему надо попросту забыть о своих долгах, тем более что сумма была раздроблена на несколько частей и максимальная ее составляющая не превышала пятисот долларов. «Не бойтесь, за такие деньги вас сегодня никто пальцем не тронет», – успокаивал я Игоря Степановича. «Я боюсь, но не этого, – поправил меня мужчина. – Я боюсь прослыть нечестным человеком: мол, занял деньги и не отдал. А вы учите меня обратному – забыть про долг».

«Давайте смотреть правде в глаза, – насел я на мужчину, – в каком случае вы останетесь честным человеком: когда стремитесь отдать долг, но не можете этого сделать или когда не стремитесь отдавать деньги, но все-таки их вернете?» – «Конечно, когда верну деньги», – произнес собеседник. «А как вы думаете, не унимался я, – важно ли будет вашему кредитору в тот момент, когда он получит свои деньги назад, да еще с процентами, хотели вы их ему отдавать или не собирались вовсе?» Мужчина подумал и сказал: «Я думаю, ему будет все равно». – «А теперь посмотрим на эту ситуацию с другой стороны: вы изо всех сил стремитесь вернуть деньги, но у вас это не получается. Что будут думать о вас? А точнее, будут ли люди, некогда одолжившие вам деньги, считать вас честным человеком?» Игорь Степанович отрицательно покачал головой. «Нет, не будут, – горько произнес он. – Они все равно будут думать, что у меня есть деньги, но только я их прячу.

Я уже слышал такое мнение на свой счет». – «Тогда делайте вывод сами, – подвел я итог. – Для того, чтобы остаться

честным человеком, что важнее: искренне стремиться вернуть деньги и не суметь это сделать или не стремиться отдавать денег вовсе, но все-таки их вернуть?» – «Важнее вернуть деньги», – сказал мужчина.

Игорь Степанович взял на вооружение вышеописанную технологию возврата долгов по ***остаточному*** принципу. Он напрочь забыл про всех своих кредиторов, забыл про муки совести и стал заботиться лишь о себе. Сетевой бизнес немедленно стал приносить ему доходы, он расплатился с людьми, давшими ему деньги в долг, и таким образом сохранил свое доброе имя и в своих, и в чужих глазах.

Для кого-то собственное жилье – центр Вселенной. Не существует жилья – не существует и самого человека, он аморфен и бездеятелен. Но стоит ему заиметь хотя бы собственный угол, и человек мгновенно преображается. Кто-то, наоборот, не придает месту своего обитания большого значения: есть крыша над головой – хорошо, нет – ничего страшного, главное – это планы, проекты, творческое парение.

Для некоторых приобретение дачи или дома равносильно началу движения вверх по карьерной лестнице. Эти люди и впрямь умело используют свое городское или загородное жилище в целях чисто коммерческих. Без жилья у них бизнес не задается. Для других смена жилья служит лишь способом окунуться в человеческую среду, которая будет с повышенным интересом наблюдать за прибывшей личностью.

Итак, вывод. Надо научиться досконально понимать самого себя, прежде чем предпринимать шаги, связанные с изменением места побитания своего или своих близких. Тогда перемены принесут не разочарование, а пользу и радость. Но об этом уже в следующей части нашего повествования.

Часть 2

Жилье и Зодиак

Глава 1

Дом –центр личности

Существует такое понятие, как характер значимости жилья в жизни человека. Эту субъективную характеристику взаимоотношений людей с собственным жилищем нельзя не брать во внимание, когда возникает необходимость беспрепятственно осуществить манипуляции с недвижимостью. Начнем с того, *что для трех огненных зодиакальных знаков (Овен, Стрелец, Лев) жилье играет колоссальную роль в их жизни.* Но эта роль неодинакова.

Овен и его отношение к жилищу

Люди, которые были рождены на свет под знаком Овна, к жилищу (существующему или вожделенному) относятся с благоговейным трепетом, как к чудотворной иконе, являющейся реликвией их семьи или многократно спасшей лично их.

Давайте вспомним фильм режиссера Андрея Тарковского (д. р. 4 апреля) «Солярис», «Зеркало», «Ностальгия», «Жертвоприношение». В каждом из этих творений великого мастера образ дома проходит как главное образующее начало человеческой личности. Вот герой актера Донатоса Баниониса видит в океане Солярис свой дом и самого себя, стоящего на коленях перед входом. Вот герой Олега Янковского ностальгирует по дому с большой черной собакой – верным охранником человека и его жилья. Герой последнего фильма Андрея Тарковского «Жертвоприношение» приносит в жертву именно свой дом – самое заветное из того, что имеет, – дабы предотвратить катастрофу, грозящую всему человечеству, и ему удается ее предотвратить.

В процессе купли-продажи или обмене своей квартиры или другой недвижимости тех, кто родился под знаком Овна, должно сопровождать отношение к своему жилью как к святыне. Что я под этим подразумеваю? Во-первых, то, что имеющееся жилье нельзя стремиться отдать в руки лишь бы кому, лишь бы получить от этой операции необходимую сумму денег. Операция, проводимая Овном с таким душевным настроем, будет тормозиться. Напоминаю, для Овнов жилье – чудотворная икона, которая с детства стояла у них в спальне, или ладанка, долгие годы благоговейно носимая на теле. Подумайте, будет ли судьба сопутствовать, если вы захотите продать эту святыню из корыстных житейских побуждений первому встречному? Нет, не будет.

Именно это я попытался объяснить Вере Витальевне (д. р. 15 апреля), когда она обратилась ко мне с вопросом, почему у нее никак не хочет продаваться однокомнатная квартира. «Мне срочно нужны деньги! – сетовала женщина. – Я скопила средства на приличное жилье, подыскала именно ту квартиру, какую хотела. Мне хоть сейчас готовы ее продать. Но чтобы заплатить ее полную стоимость, накопленных мною средств недостаточно – необходимо доложить сумму, равную двум третям стоимости имеющейся у меня «однушки». Я выставила на продажу жилье по «бросовой» цене. И представляете – его никто не покупает. Что делать?»

«Изменить отношение к судьбе своего нынешнего жилья», – без колебаний ответил я, а дальше провел аналогию между имеющимся жильем и святыней и в заключение спросил посетительницу, смогла бы она «впарить», например, свой золотой нательный крестик кому попало едва ли не за полцены, даже если бы очень нужны были деньги? Женщина отрицательно покачала головой. «Если бы такая ситуация не дай бог имела место, – пофантазировала она, – я бы, во-первых, подыскала достойного человека, которому с чистой совестью могла бы передать реликвию, а во-вторых, я никогда бы не отдала ее задешево, ведь эта вещь – частица меня, продешевить при ее продаже – значит, пренебречь собой». – «Вот точно так же поступите со своей «однушкой», – посоветовал я. – Во-первых, найдите именно достойного (по человеческим качествам) покупателя, а во-вторых, выставьте квартиру на продажу не по заниженной, а по реальной цене».

«Удивительно! – делилась потом впечатлениями женщина. – Как только я сообщила риелторской фирме, которая взялась провести эту сделку, свои новые условия, ситуация немедленно сдвинулась с места. Первый же откликнувшийся покупатель оказался очень достойным человеком – ученым, переезжающий из Нижнего Новгорода работать в Москву по приглашению Академии наук. А главное, что квартиру он у меня купил по ее реальной московской цене... Вот так...»

Если речь идет о покупке жилья, то для Овнов действует абсолютно то же правило: приобретаемое жилье не должно быть лишь бы каким, а являться воплощением заветной цели. Покупка первой попавшейся квартиры (коттеджа, дачи) может неожиданно столкнуться с препятствиями.

В 1998 году накануне дефолта ко мне пришел за советом мужчина. Его звали Кирилл. Будучи опытным бизнесменом, он решил не ждать, как большинство из нас, окончательного падения рубля, а захотел все свои сбережения быстро перекачать в недвижимость. Естественно, что недвижимость, которую он планировал приобрести, чтобы спасти капитал, была едва ли не первой попавшейся. И вот что начало происходить с Кириллом, когда он взялся осуществлять покупку. Когда он пришел в фирму, через которую приобретал жилье, чтобы взять ее банковские реквизиты, необходимые для оплаты, то через случайно незакрытую дверь услышал, как директор фирмы говорил кому-то, что на днях получит деньги от (дальше была названа фамилия Кирилла), рассчитается со своим долгом и тут же объявит фирму банкротом. Мужчина в душе поблагодарил Бога за эту подсказку и, конечно же, не стал осуществлять покупку посредством вышеназванной компании. Но медлить было нельзя, рубль падал в цене, и Кирилл сам подобрал квартиру, чтобы немедленно ее купить. Квартира принадлежала не частному лицу, а организации, поэтому деньги следовало перевести через банк. Кирилл отнес имевшуюся «наличку» в банк, директор которого был его давним другом, и попросил перевести деньги на счет предприятия, продававшего жилье, согласно уже имевшемуся с ним договору. В банке так и поступили. Но из-за ошибки компьютера деньги по платежке не дошли и через несколько дней вернулись обратно. За эти несколько дней предприятие – владелец квартиры – тоже стало банкротом.

Стало ясно, что, с одной стороны, какая-то незримая сила опять уберегла моего посетителя от потери денег, но с другой – замыслу купить жилье тоже что-то препятствует. Но что?

Догадаться было нетрудно. Для Кирилла, Овна по знаку зодиака, жилье – это возвышенная мечта, место, с которым связано осуществление светлых надежд, заветных желаний. Ясно, что приобретаемая мужчиной квартира ничего общего с этим не имела. Она была просто средством вложения денег, чтобы уберечь последние от обесценивания. Я объяснил предпринимателю, что он может и в третий, и в четвертый раз столкнуться с невесть откуда взявшимся препятствием. Но искать жилье как воплощение мечты уже не позволяла экономическая ситуация: в последних числах августа 1998 года курс рубля стремительно падал, предприимчивые люди сметали все – от недвижимости до электронной аппаратуры и продуктов питания. Поэтому я посоветовал бизнесмену немедленно перевести свои рубли в доллары, пусть по самому невыгодному курсу, а покупку жилья отложить до тех времен, когда в сознании мужчины оно оформится как заветная цель, пообещав, что при покупке такого жилья удача непременно пойдет ему навстречу.

Кирилл так и сделал. Он, конечно, сильно потерял при покупке долларов, но, как известно, после дефолта цена на недвижимость тоже упала. К тому же образовалась огромная прослойка людей, которые в результате событий августа 1998 года приобрели огромные долги. Их надо было гасить. Разорившиеся бизнесмены начали продавать свою недвижимость. Покупательская способность населения после экономической катастрофы была низкой, поэтому продавать жилье приходилось тоже недорого. Оказалось, что той суммы в долларах, которая была на руках у Кирилла, было достаточно для покупки не лишь бы какой, а вполне приличной квартиры. К этому времени в сознании мужчины и впрямь сформировался образ собственного жилья как воплощение трепетной мечты: непременно кирпичный дом, тихий уютный двор, такой, чтобы создавалось впечатление, что ты живешь не в центре Москвы, а где-то загородом, ветки деревьев, заглядывающие в окна, и так далее. «Неужели такое жилье и впрямь можно купить за имеющиеся у меня весьма скромные деньги?!» – пугался мужчина собственной фантазии. К удивлению Кирилла, такая квартира быстро нашлась и оказалась по карману, операция по ее покупке прошла без сучка без задоринки.

Это произошло по той простой причине, что человек наконец-то правильно определил место предстоящей покупки в собственной жизни в соответствии с тем зодиакальным знаком, под которым родился.

А теперь о знаке Стрельца и его взаимоотношениях с жильем

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

Андрей (имя мужа) был Стрельцом. Спонтанно активный, удачливый, особенно на предмет того, чтобы схватить с прилавка последний экземпляр нужной ему книги или в результате случайной встречи обрести неплохой заработок. Одним словом, самый обыкновенный Стрелец. Как и положено в таком случае, своей постоянной активностью Андрей часто доставлял беспокойство тем, кто находился с ним рядом. Но не из-за этого пришла ко мне на прием его жена. Дело в том, что, прожив с ней пятнадцать лет, Андрей вдруг нашел другую женщину, ушел из семьи, быстро заработал на собственную квартиру. (Раньше он жил в квартире жены, оставленной ей родителями.) Во всем произошедшем не было бы ничего удивительного, если бы не одно обстоятельство.

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

Ребус решался элементарно просто. Фокусирующей точкой для человека, родившегося под знаком Стрельца, является дом, и не дом вообще, а его собственный, где он и только он полновластный хозяин. Захочет – стены передвинет, захочет – всю мебель выбросит, захочет – наоборот, натащит всякого хлама. И все это ни с кем не советуясь, ни у кого не спрашивая разрешения. А главное, стоит Стрельцу захотеть иметь свой дом, как необходимые для этого деньги начинают появляться буквально из-под земли.

Таким образом, с мужем моей посетительницы произошло следующее. Проживая с женой в квартире, которая принадлежала отнюдь не ему (а жене), он волей-неволей испытывал чувство дискомфорта. Неприятное ощущение покидало его лишь тогда, когда он мечтал о приобретении собственного жилья, такого, где полновластным хозяином был бы он и никто другой. Но для превращения мечты в реальность нужен предлог. Невозможно объяснить супруге, почему заработанные деньги не расходуются на семью, а копятся на покупку квартиры, когда жилье уже есть, и весьма просторное. Тогда появляется неоспоримый аргумент – другая женщина. За этим следует разрыв с семьей и необходимость приобретения собственного жилья. Деньги на собственное жилье к Стрельцу идут легко. Вот квартира куплена и обставлена. Но в существующей обстановке не хватает одного – той, с кем и впрямь комфортно жить под одной крышей. Находящаяся здесь хозяйка не подходит Андрею как спутник жизни, по знаку Зодиака она Дева, а Дева и Стрелец часто абсолютно не понимают друг друга. Вот прежняя жена Анна – Близнецы. Она и является идеальной спутницей для Стрельца. Поэтому муж Анны, достигнув желаемого, то есть обретя собственный дом, оказался в нем, образно говоря, властителем-самодуром (для Стрельца нет ощущения приятней!). Теперь он «подбивает клинья» к оставленной им некогда жене, дабы вложить единственный недостающий кирпич в идеальное строение собственной жизни.

«Переходите жить к мужу, – посоветовал я Анне. – Как только вы появитесь в его доме, ваша соперница немедленно из него исчезнет». Анна едва ли ни в шутку дала согласие жить вчетвером, но, придя в дом мужа, уже не застала там другой женщины. «В новом доме я живу так счастливо и безмятежно, – рассказывала впоследствии она, – как никогда не жила с Андреем в своей квартире. Мой муж стал уверенным, сильным, благородным, много зарабатывает и постоянно производит какие-то изменения в своем жилище. По отношению ко мне он проявляет много заботы и внимания, чего раньше не было».

Таков Стрелец, когда обретет собственное жилище.

И совсем по другому чувствуют себя эти люди, когда своего жилья не имеют.

Однажды ко мне на прием пришла симпатичная девушка. Поговорив о том о сем, она высказала весьма необычную просьбу – просила держать ее за руку, пока будет разговаривать по телефону с мужчиной, – для уверенности. Вы думаете, это был мужчина ее мечты? Вы думаете, этим телефонным звонком навеки решалась ее судьба? Как бы не так! Мужчина был просто шофером, а целью звонка было договориться с ним, чтобы он забрал на складе товар и привез его в коммерческую палатку, которой владела мать моей посетительницы. Девушка, выполнявшая разовые поручения своей родительницы, боялась, что водитель откажет ей, боялась, что он ответит грубо, а то и вообще отпустит какую-нибудь сальность. «Не знаю, отчего я такая неуверенная?» – удивлялась сама себе девушка. «Вы кто по знаку Зодиака?» – «Стрелец». – «А с кем вы живете?» – «С мамой. Она, кстати, тоже Стрелец. Но совершенно не такая, как я. Мать властная, порой вздорная, удачливая в делах и абсолютно уверенная в себе женщина». – «А вы чувствуете себя хозяйкой в доме?» – «Нет, что вы! В квартире всем заправляет мать по принципу «с какой ноги встанет»: сегодня мы клеим на кухне плитку, завтра – отдираем. Мою нерешительность мама решила лечить. С этой целью меня на днях кладут в клинику неврозов».

«Я думаю, вам бы не потребовалось лечение, будь у вас свое отдельное жилье, в котором вы бы могли быть полновластной хозяйкой – такой же самодуркой, как ваша мать», – высказал свое предположение я. «А у меня есть такое жилье, – неожиданно заявила девушка. – Однокомнатная квартира, доставшаяся мне от бабушки. Но опасаюсь жить в ней одна. Я у матери под крылом, и то чувствую себя неуверенно». Я объяснил девушке, что для человека, родившегося под знаком Стрельца, собственное жилье – это та точка опоры, на которую он надежно обопрется в

намерении перевернуть весь мир. Поэтому ей следует переехать в пустующую квартиру и начать в ней свою собственную независимую ни от кого жизнь.

Не было предела удивлению моей посетительницы, когда после отделения от матушки в ее внутреннем самочувствии стали происходить резкие изменения. В характере появились такие черты, как уверенность и даже нахальство. Она стала авантюрной и, главное, удачливой женщиной. Точь-в-точь как ее мать. И, конечно, лечения в клинике неврозов не потребовалось.

Применительно к манипуляциям с жильем Стрельцам надо помнить следующее: во-первых, не следует бояться, что не удастся заработать денег на покупку квартиры, дачи и так далее – представителям этого зодиакального знака деньги на эту цель приходят особенно интенсивно; во-вторых, приобретаемое жилье должно служить единственной цели – стать жизненным пространством, в котором этот человек будет полновластным хозяином, – в таком случае операции с недвижимостью будут проходить без препятствий.

И еще надо помнить: **двум Стрельцам лучше никогда не жить под одной крышей.**

Проиллюстрирую этот постулат.

Гамлет приехал в Москву из Ленинакана (Армения) сразу после развала СССР. Обжился, обустроился, накопил денег и захотел перевести в Москву дочь, у которой к тому времени уже была собственная семья. Решили жить все вместе в одной просторной квартире. Для приобретения последней требовалось продать существующее у Гамлета жилье в Москве и добавить к вырученным средствам накопленные деньги. Квартира дочери в небольшом армянском городке, да еще в сейсмически опасной зоне, почти ничего не стоила. Но сделка по продаже существующего жилья все время тормозилась – то покупатель вдруг отказывался от своих намерений, то неожиданно выяснялось, что у человека, интересовавшегося жильем, вовсе нет денег, а его интерес – это прикидка на лучшие времена, когда появятся деньги. Мужчину интересовало – в чем же дело?

Я выяснил, что, оказывается, и сам выходец из Армении, и его дочь появились на свет под знаком Стрельца. Тогда стала очевидна причина торможения сделки: оба Стрельца должны быть полновластными хозяевами в своем жилье. Смысл манипуляций с жильем, которые стремился осуществить Гамлет, сводился к тому, что в случае положительного исхода (объединения с дочерью под одной крышей) он, скорее, утратил бы неограниченную власть в своем доме. А это обстоятельство, как мы знаем, серьезно препятствует победоносному шествию Стрельца по жизни. Вот какая-то сила и отводила мужчину от рокового шага – не давала продать квартиру, в которой он был полновластным хозяином.

Мир вокруг нас никогда не желает нам худшего. Надо только научиться понимать его знаки.

Я объяснил переселенцу с Кавказа, что именно стоит за систематическими срывами продажи жилья, посоветовал не объединяться с дочерью под одной крышей. «Я и сам где-то в глубине души не хочу этого, – поделился со мной Гамлет. – Но вы знаете, как у нас на Кавказе принято: выбился один – тяни за собой всю родню...» – «Или делись с ней заработанным», – подсказал я, хорошо знающий кавказские обычаи (до распада СССР мне часто приходилось работать в Армении и Абхазии). «Правильно! – воскликнул армянин. – Куплю на свои сбережения дочери большую квартиру в Ереване, а сам буду здесь, в Москве, продолжать жить в одиночестве. Сразу двух двух зайцев убью: и хозяином в своем жилье останусь, и родня ничего с меня больше не посмеет требовать». Так мужчина и поступил. Но зато, когда через пару лет он захотел улучшить собственные жилищные условия – стать хозяином нового, более комфортного жилья, – все операции с недвижимостью прошли беспрепятственно.

Лев – знак царственности. Жилье для Льва – это атрибутика царственности

Мой хороший знакомый, живущий в одном из поволжских городов, в минуту своего коммерческого взлета, продав городскую квартиру и доложив денег из сбережений, приобрел коттедж на берегу Волги в элитном районе и переехал туда жить со всей семьей. Впоследствии жизнь сложилась так, что именно из этого района стало очень неудобно добираться до работы, да и семейные отношения дали трещину. Для решения проблем с работой и семьей проще всего было продать красавец-коттедж и на вырученные средства купить одну квартиру себе недалеко от места работы, другую – жене. Но не тут-то было! Вдруг на пустом месте возник территориальный спор с соседом, дело дошло даже до суда. А по закону, пока решение суда не будет вынесено, коттедж продавать нельзя. Судебная тяжба тянулась несколько лет, открывались новые обстоятельства, с обеих сторон находились новые свидетели и так далее. «Я чувствую, – говорил приятель, – что мне этот коттедж не продать никогда». Продиагностировав своими методами ситуацию, я сказал: «Боюсь, что ты прав». И пояснил сказанное: «Ты – Лев. Наличие в качестве жилья коттеджа, а не квартиры или дачи, придает тебе оттенок царственности. Вспомни, в любой компании ты в первую очередь что-то да скажешь про свой величественный дом на берегу Волги, который виден со всех проплывающих по реке теплоходов. Ощущение собственной значимости для тебя, как для Льва, самое важное. Сегодня это ощущение тебе дает большой частный дом, да к тому же очень выгодно расположенный. Процесс продажи жилья активно тормозится, так как это событие окажет очень негативное влияние на твою личность».

«А в каком случае мне все-таки удастся продать этот дом и решить свои бытовые проблемы?» – поинтересовался мой друг. «Я думаю, это произойдет тогда, когда ты поставишь себе цель купить еще более величественное жилище, ничем не уступающее имеющемуся у тебя сегодня», – ответил я.

Этот разговор имел место где-то лет пять назад. Тогда у моего приятеля коммерческие дела шли не очень хорошо. Но читатель знает, что если человек, рожденный под огненным знаком, поставит цель приобрести недвижимость, то деньги с особой охотой идут к нему в руки. Так произошло и с моим другом: поставив цель заработать на новый дом, он в одночасье поменял работу на куда более прибыльную и вскоре, накопив денег, присмотрел себе и новый коттедж, ближе к месту работу, и квартиру бывшей супруге. Когда дело дошло до продажи имевшегося дома, суд как по команде вынес решение по территориальным разногласиям (причем в пользу моего друга), и дом немедленно был продан.

Людям, родившимся под знаком Льва, удача в операциях с недвижимостью идет навстречу тогда, когда ее целью ставится обретение такого жилья, которое прибавит величия и царственности его владельцу.

Глава 2

Трепетные души и каменные стены

Психоэнергетической особенностью трех водных знаков (Скорпион, Рак, Рыбы) является дефицит общения. Для этих людей межличностные связи играют едва ли не главную роль. Это нельзя не учитывать, когда человек, принадлежащий стихии Воды, пытается успешно решить проблемы, связанные со своим жилищем.

Жилье для Скорпиона

Люди, родившиеся под знаком Скорпиона, не любят и не могут находиться в одиночестве. Им обязательно требуется общение. И чем больше у них возможности общаться, тем комфортнее они себя чувствуют и дольше живут.

Илья Михайлович, городской житель, всегда мечтал: «Вот выйду на пенсию и стану жить на земле, буду копаться в огороде, работать в саду – до ста лет протяну». Мечта мужчины была поддержана его детьми: «А что – хорошая идея. Мы будем приезжать к тебе на лето. Не надо на дорогие курорты ездить – деньги расходовать». Подыскали подходящий дом в пригороде Москвы, собрали деньги. Но как только дело стало доходить до реальной покупки загородного жилья, с Ильей Михайловичем стало твориться что-то неладное: то, находясь за рулем, отвлечется, и машина – в кювет, хорошо хоть сам жив; то упадет – палец сломает, то отравится чем-нибудь из продуктов. Словом, что-то словно старательно отводило мужчину от предстоящего приобретения зимней дачи. «Да я и сам, как представлю, что мне придется здесь жить, страх на меня нападает, – жаловался мне Илья Михайлович, показывая хорошо обустроенный загородный дом с газовым отоплением, горячей водой и прочими удобствами, который предполагал купить. – Не могу понять, что со мной происходит. Ведь я так мечтал жить на земле, а как дошло до дела, так просто оторопь берет». – «Это организм подсказывает вам, что такое приобретение и впрямь сократит вам жизнь, а имевшие место мелкие несчастья отводят вас от рокового шага», – пояснил я. На лице собеседника читалось недоумение. «Я не понял, каким образом жизнь на свежем воздухе вдали от городской суеты, от испорченной экологии может сократить человеку жизнь?» – спросил мужчина. «Большинству людей жизнь за городом, конечно, прибавит и здоровья, и долголетия, – стал объяснять я. – Но для человека, рожденного под знаком Скорпиона (а новоиспеченный пенсионер был представителем именно этого знака), залогом здоровья, физического и душевного, является не природа сама по себе, а общение с людьми. Вы намереваетесь приобрести дом в дачном поселке. Активная жизнь здесь заканчивается в конце августа, а начинается вновь, дай Бог, если в первомайские праздники. В остальное время в поселке царит безлюдье. Для Скорпионов, когда нет никого вокруг, это самое страшное, не с кем перекинуться парой слов, обменяться энергией. Именно отсутствие межличностных связей резко сокращает жизнь представителям этого зодиакального знака».

«Теперь понял, – ответил пенсионер. – Мне нужно приобретать за городом такой дом, чтобы жить в нем лишь летом – в так называемый „дачный сезон“, когда вокруг много людей – есть с кем проводить время. Такой дом и стоит намного дешевле! А зимы я лучше в городе буду коротать – там веселее». Илья Михайлович изменил задачу в плане приобретения загородной недвижимости с покупки зимнего дома на летний, и с ним сразу перестали происходить разные мелкие неприятности, вскоре он беспрепятственно приобрел летнюю дачу.

Рыбы – знак праздника, знак радости

Праздник и радость связаны или с общением с окружающими людьми, или с фантазиями, которым Рыбы охотно предаются, оставшись наедине с собой. По большому счету представителям этого зодиакального знака все равно, в каких условиях жить, лишь бы у них на душе был праздник.

Ольга (д. р. 7 марта) захотела приобрести квартиру. За помощью в этом непростом деле она обратилась к риелтору. Оксана (так звали агента по недвижимости) предлагала своей клиентке различные варианты жилья. Ольге, с одной стороны, каждое предложенное к просмотру жилье нравилось, а с другой стороны, не вызывало сильного всплеска эмоций, такого, на котором удача всегда бывает на стороне Рыб. «И в самом деле, – отметила риелтор, – как только дело доходило до совершения сделки, возникали невесть откуда взявшиеся препятствия: то у жилья обнаружатся другие хозяева, не указанные ранее в документах, то владелец жилья передумает продавать его, то вообще ни с того ни с сего предпочтет другого покупателя. Чертовщина какая-то, – жаловалась риелтор, оказавшись у меня на приеме. – Хочу понять, что надо делать, чтобы помочь моей клиентке приобрести жилье, а самой заработать деньги».

Узнав, что покупательница появилась на свет под зодиакальным знаком Рыбы, я посоветовал моей посетительнице каким-нибудь образом вывести Ольгу на задушевную беседу и выведать, какого праздника, каких возвышенных ощущений она хотела бы получить от жизни в ближайшие годы. Потом эту информацию следовало передать мне, а я уже буду думать, как «протолкнуть» забуксовавшую затею, связанную с покупкой недвижимости для этой женщины.

Оксана предложила своей клиентке устроить девичник. Женщины пошли в сауну, и там за бокалом пива Ольга поведала, что несколько лет назад, отдыхая в Сочи, она познакомилась с молодым человеком, живущим, как и она, в Москве. Имел место бурный курортный роман. Когда пришел срок уезжать в Москву, женщина сама не пожелала обмениваться координатами, потому что была замужем, и убедила себя в том, что все, произошедшее с ней на черноморском побережье, только мимолетное увлечение. Из обрывков фраз, брошенных ее краткосрочным возлюбленным, женщина сделала вывод, что в Москве он живет где-то в районе Северного Чертанова. Но ни названия улицы, ни уж тем более номера дома она не знала. По возвращении в Москву Ольга обнаружила, что в ее отсутствие супруг тоже не терял времени зря. При первой же уборке она нашла под супружеским ложем золотую сережку, принадлежавшую, увы, не ей. Разразился скандал. Супруг сгоряча ушел жить к обладательнице найденной сережки, да так и остался там навсегда. А Ольга, как ни странно, все чаще обращалась в своих мыслях к молодому человеку, бывшему героем ее мимолетного курортного романа. Именно этот мужчина не выходил у нее из головы. Романтичная, наделенная талантами, она даже порывалась рисовать живописные этюды, на которых отражала свою будущую встречу с возлюбленным, счастливую жизнь вдвоем.

Услышав все вышеизложенное, я спросил агента по недвижимости, а не пыталась ли она предложить своей клиентке приобрести жилье и впрямь в районе Северного Чертанова, где жил герой ее грез? Оксана ответила, что таких квартир она Ольге к просмотру не предлагала. «А вы предложите», – посоветовал я. Позже агент сообщила, что и впрямь предложила своей клиентке посмотреть квартиру в указанном мной районе. Квартира была весьма невзрачной. Риелтор боялась, что Ольга с негодованием отвергнет перспективу жить в таком «сарае». Но удивлению торговца недвижимостью не было предела, когда она увидела реакцию женщины. Последняя просто воспылала страстью купить именно это жилье. «Я буду жить здесь со своей мечтой найти возлюбленного. Буду дожидаться здесь шанса соединиться с тем, кого никак не могу забыть, – то и дело приговаривала она. – По вечерам буду делать зарисовки наших встреч. Ведь писать обстановку свиданий с натуры гораздо приятней. Может быть, я встречу его у входа в этот супермаркет, а может, вот у того коммерческого ларька, что вижу из окна. Душа будет наслаждаться наедине с моими фантазиями, а если в самой квартире что-то не так, это не имеет значения».

В отличие от предыдущих попыток нынешняя сделка, направленная на покупку жилья, прошла быстро и без препятствий.

Рак ценит внимание к своей персоне

Люди, родившиеся под знаком Рака, очень ценят пристальное внимание к своей персоне. Это внимание повышает у них ощущение собственной значимости. Раку всегда везет, когда он может (и готов) пустить людям пыль в глаза. А для этого надо быть очень высокого мнения о себе.

Геннадия (д. р. 2 июля) жизнь пошвыряла как следует. Он и в тюрьме сидел, и работал на Крайнем Севере, и был женат несметное число раз. Родился Геннадий в Москве, после долгих скитаний в Москву и вернулся. Женился на москвичке, та прописала его, затем последовали пьянки, рукоприкладство, развод. Правда, длилось все это достаточно долго – настолько, что мужчина получил право на часть жилплощади, на которой был прописан. Ради него уже бывшая жена рада была пожертвовать своими «квадратными метрами» во имя того, чтобы избавиться от «подарка» в лице человека, который когда-то был ее мужем. Она подыскивала ему то одну, то другую комнату, лишь бы разъехаться, но ни одно жилье мужчину не устраивало. «Он понимает, что со мной он как у Христа за пазухой, хотя мы и разведены. Не знаю, какое ему нужно жилье, чтобы он оставил меня в покое?» – разводила руками женщина, сидя у меня на приеме.

В процессе беседы она успела поведать мне, что ее бывший муж на заре своей юности был хоккеистом и даже играл за известный клуб, правда, недолго, получил травму, запил, а дальше жизнь покатилась под откос. Но и сейчас, по словам мужчины, его помнят и проявляют неподдельный интерес к его судьбе те, кто узнает в нем некогда восходящую звезду отечественного хоккея. Правда, чаще всего внимание ему оказывают те люди, что или учились с ним в одной школе, или жили в одном дворе. «Вот и подыщите своему экс-супругу комнату в том районе Москвы, где его тогда, в годы славы, образно говоря, каждая собака знала, – посоветовал я. – Уверен: он не откажется».

Посетительница вняла совету, нашла подходящее жилье поблизости от места рождения мужчины, да еще обстоятельства сложились так, что поехав на просмотр жилья, ее бывший муж встретился не с одним, а сразу с двумя приятелями своих детства и юности. Те, в свою очередь, бросились расспрашивать Геннадия, как да что, да с таким интересом, таким пристрастием, что последний вернулся домой в слезах от счастья и заявил, что готов немедленно переехать. «Я боялась, что через день или через месяц он изменит свое решение, но этого не произошло, – рассказывала мне впоследствии безмерно счастливая женщина, а потом шепотом добавила: – Я видела „бывшего“ в его новом, откровенно убогом жилище и была потрясена тем, что он по-настоящему счастлив. С упоением рассказывал, сколько людей в округе еще узнают его на улице, интересуются, что он делает, как живет».

Глава 3
Как созидать… разрушая

Стихия Воздуха – стихия разрушения. Поэтому люди, появившиеся на свет под знаками **Водолея, Близнецов, Весов, часто оказываются у разбитого корыта, когда осуществление операции с недвижимостью преследуют цель создать семейный очаг.**

Водолей и жилье

Друг моего детства, рожденный под знаком Водолея, вырос в на редкость дружной семье, поэтому, повзрослев, молодой человек стремился создать такую же, но собственную. С будущей женой он познакомился в цирке, привел ее в дом, где жил с родителями. Не все во взаимоотношениях жены со свекровью и свекром шло гладко, но тем не менее семья существовала. «Для собственной семьи нужно собственное жилье», – рассудил мой друг и поставил перед родителями вопрос ребром на предмет размена существующей трехкомнатной квартиры. Родители, желая своему ребенку счастья, согласились на этот шаг. В результате размена у моего приятеля образовалась однокомнатная квартира. В ней он и поселился вместе с женой. Вскоре у супругов родился ребенок. Казалось бы, молодым теперь жить да радоваться – не тут-то было: у жены моего друга, пользуясь современным сленгом, «поехал чердак». Если, находясь под одной крышей с родителями своего мужа, она лишь изредка огрызалась, то, оказавшись в идеальных условиях, стала просто мегерой. Неимоверные требования, скандалы, публичные унижения, даже запрет прикасаться к ребенку – вот неполный список тех пыток, которым подвергала моего друга его жена. Кончилось тем, что мужчина вынужден был покинуть жилье, в котором мечтал свить уютное гнездышко. Будучи от природы наделен благородством, он оставил жилье жене и ребенку, а сам вернулся к родителям, но уже в худшие условия. Слава Богу, наступила перестройка, мой приятель, человек активный и предприимчивый, быстро заработал на собственное, причем шикарное, жилье и стал жить отдельно. Однако его не покидала все та же мечта о тихом семейном уюте. В беседах со мной он делился своими размышлениями. «Моя ошибка заключалась в том, – говорил он, – что я вступил в брак по любви. Впредь буду поступать иначе, возьму в жены ту женщину, которая мне за этот шаг будет благодарна всю жизнь. Грубо говоря, подниму ее из грязи и произведу в князи. Тогда у нас в семье будет спокойствие и лад – она же будет помнить, кто ее человеком сделал!» На ловца, как говорится, и зверь бежит. Мой друг по коммерческим делам часто бывал в Таджикистане, там у него была пассия (надо сказать, что пассии у него были везде, где бы он ни работал). В Таджикистане началась братоубийственная война, жестокая, безжалостная, какими бывают войны на Востоке. Девушка взмолилась: «Вывези меня отсюда! Всю жизнь буду тебе благодарна». Приятель посчитал, что где-то на Небесах услышали его просьбу, то есть настал момент реализации мечты о семейном счастье с женщиной, которую он «поднимет из грязи в князи», немедленно женился и перевез новобрачную в Москву.

Насколько я знаю молодых провинциальных женщин, с поднятием «железного занавеса» большинство из них рассматривают столицу России не как место, где они хотели бы окончательно обосноваться, свить гнездо и счастливо прожить жизнь, а как ступеньку – плацдарм для прыжка в Европу или в Америку. Вот и мой друг, женившись во второй раз, не услышал от женщины, вывезенной им из «горячей точки», ни единого слова благодарности. Он слышал только одно: «Почему мы еще в России?» Тот семейный климат, о котором мечтал мой друг, в Москве не складывался, и поэтому, когда представилась возможность уехать в Европу, он не преминул ею воспользоваться. Но что значит уехать? Это продать имеющуюся недвижимость. (К этому моменту мой друг обзавелся еще и неплохой дачей, чтобы родившемуся от второго брака ребенку расти на свежем воздухе.) Все это он продал, чтобы на вырученные деньги купить собственное жилье на чужбине. По его замыслу, «благодарная» жена оценит этот поступок

и наконец-то создаст ему на «благополучном Западе» тот семейный климат, о котором он так мечтал и ради которого шел на непомерные материальные жертвы.

Делая этот шаг, мужчина, увы, не знал, как чаще всего складывается дальнейшая судьба семей, эмигрировавших из России. В Европе ли, в Америке ли главе семьи трудно в короткие сроки найти работу – возникают проблемы материального характера – не на что учить детей, нечего есть самим, нечем платить за жилье и так далее. Жены эмигрантов не за тем отправлялись в столь долгий путь, чтобы жить на чердаках и питаться в «Макдональдсах», а главное, что на русских женщин существует спрос – они и красивее местных, и хозяйственнее, и покладистей. Поэтому, помыкавшись с русским мужем, хлебнув безденежья, женщины охотно откликаются на предложения местных джентльменов, которые в материальном плане относительно крепко стоят на ногах, и перекочевывают в их дома. Как поступают покинутые мужья? Они, если зацепились за заграницу, приглашают к себе через Интернет глуповатых девиц из российской глубинки, а если не зацепились, возвращаются на Родину. Моего друга ждал второй вариант.

На Родине, как вы понимаете, у него к тому времени не было ни кола ни двора. Времена, когда можно было быстро заработать большие деньги, миновали. Он не знал, что делать.

Я призвал своего друга проанализировать собственную жизнь, акцентируя внимание на том, что все неприятности с недвижимостью имеют место тогда, когда он пытается с той или иной женой сложить отношения. Друг согласился, что такая зависимость и впрямь прослеживается. «Это происходит от того, – пояснил я, – что тебе – ***Водолею – покровительствует не стихия созидания, а наоборот – стихия разрушения.*** Как только ты начинаешь вступать в противоречие с покровительствующей тебе стихией, а именно намереваешься создать семью, то есть стремишься выстроить отношения с женой, так ты немедленно получаешь удар свыше – теряешь недвижимость». – «А каким образом мне одновременно заиметь и недвижимость, и семью?» – поинтересовался друг. «Очень просто, – ответил я, – надо, чтобы твои отношения с женщиной преследовали цель разрушать». – «Что разрушать?» – недоумевал приятель. «Например, те же самые семейные отношения», – ответил я.

Этот разговор происходил в ресторане. За соседним столом, длинным, предназначенным для банкетов, компания молодых женщин отмечала завершение курсов повышения квалификации. Все женщины были приезжими. Мой друг несколько раз пригласил на танец одну из них, затем вызвался ее провожать. С того дня я не видел его довольно долго. Когда мы встретились вновь, он отчитался: «Стал действовать по подсказанному тобой принципу – разрушать. Помнишь женщину в ресторане? Она замужем, живет в Курске. Но я задержал ее на пару недель в Москве. Жили вместе на съемной квартире. Уже после трех совместно прожитых дней она позвонила в Курск и сказала мужу, что разводится. А через две недели поехала в свой город для того, чтобы оформить развод, но главное, чтобы продать жилье и приобрести хотя бы комнату в Москве, чтобы жить со мной. Чудеса, но как только появились деньги от продажи курского жилья, так объявился человек, который, в силу обстоятельств, изъявил желание срочно продать однокомнатную квартиру в Москве по цене комнаты. В чем мы ему и поспособствовали. Получается, что, разрушая, я обрел». – «Это и есть специфика взаимоотношений Водолея с жильем», – подвел итог я.

Весы и энергия садомазохизма

Зодиакальный знак Весы базируется на энергии садомазохизма. Представители этого знака особенно успешно шествуют по жизни (в том числе и обзаводятся недвижимостью), когда у них под рукой есть человек, которому они, образно говоря, портят жизнь.

Уж если я начал приводить примеры, опираясь на судьбы хорошо знакомых мне людей, то и продолжу это, рассказывая про представителей знака Весов и их взаимоотношения с недвижимостью.

Человек, которого я достаточно хорошо знал, заканчивая институт, женился по большой и страстной любви на иногородней девушке, работавшей в Москве воспитательницей детского сада. Если Весы влюбляются (а мой знакомый, как вы догадались, родился под этим знаком), то их щедрости и самопожертвованию не бывает предела. Так и мой знакомый старался бросить к ногам своей возлюбленной все, что она ни пожелает. Но у Весов есть еще одна особенность: всякий, к кому они идут с открытой душой и руками, полными подарков, обязательно вытрет о них ноги. Так произошло и с этим человеком. Воспитательница детского сада из забитого безропотного существа в одночасье превратилась в Змея Горыныча о трех головах. Каждую голову надо было прокормить, одеть, развлечь на курорте, а вдобавок каждая голова еще извергала пламя, то есть старалась побольней обидеть своего благодетеля, и все это невзирая на то, что последний из кожи вон лез, чтобы удовлетворить запросы женушки, и справедливости ради надо отметить, что ему многое удавалось. От немыслимых перегрузок этот человек заболел, попал в больницу – сбился с трудового ритма, и жена подала на развод. Надо отметить, что Весы просто как собаки привязываются к тем, кто их унижает. Именно это имело место и в описываемом мною случае. Мужчина и помыслить свою жизнь не мог без «трехглавого чудовища». Чтобы не сжигать мосты, он оставил свою квартиру любимой женушке, а сам переехал жить к бабушке в комнату в коммунальной квартире.

Если Весы дали себе в жизни установку любить, то они без разбора любят всех – и жен, и бабушек, и друзей, и алкоголиков в подворотнях. Вот и описываемый мною человек вбил себе в голову, что бабулю следует любить, а значит, оберегать, обхаживать, лелеять и баловать. Сначала всеми забытая старушка не поверила своему счастью,

когда увидела столько заботы, внимания и подарков от внука, но затем имел место уже описанный мной эффект: к кому Весы идут с открытой душой, тот о них и вытрет ноги.

В случае с бабушкой это выглядело следующим образом. У старушки имелся домик и участок земли в благоустроенном дачном поселке, расположенном буквально сразу за московской кольцевой дорогой, который в случае ее смерти, естественно, достался бы внуку, да и при жизни престарелой женщины он не был лишним ни ей, ни наследнику. И вдруг бабуля (жизнерадостная и бескорыстная женщина) стала шантажировать внучка: вот не будешь относиться ко мне так хорошо, как сейчас, продам дачу, и для того, чтобы придать весомость своим угрозам, написала заявление о том, что она, дескать, готова продать свой дом и отнесла его в правление кооператива. Она-то думала, что эта написанная от руки бумажонка не имеет юридической силы и является лишь психологическим оружием на тот случай, если внук вдруг начнет плохо к ней относиться. Не тут-то было: правление выставило дачу на продажу на основании собственноручного заявления ее владелицы. Дом вместе с земельным участком был немедленно куплен. Все оказалось юридически обоснованно, обратного хода сделка не имела. От осознания того, что она натворила, бабулю разбил инсульт, и она вскоре скончалась.

Мой знакомый остался жить один в комнате коммунальной квартиры. Надо сказать, что этот человек не мог обходиться без удобств, связанных с присутствием в доме женщины – ни стирать, ни готовить, ни убирать он не умел. Условия проживания были таковы, что пригласить к себе девушку, которая нравится, или бывшую жену, которую он по-прежнему боготворил, просто стыдно – белье не постирано, полы не подметены. А как быть? И тогда он решил изменить свой взгляд на брак. Если раньше он стремился непременно любить свою спутницу жизни, то теперь он в качестве жены захотел иметь такую женщину, которая бы выполняла функцию прислуги, а он бы ее тщательно контролировал, вменял новые обязанности и сурово наказывал за невыполнение. Такую девушку он вскоре нашел. Уроженке крохотного северного городка предложение переехать в Москву одурманило голову, и она попала «как кур в ощип». Впоследствии она стенала, что лучше бы отправилась служить по контракту в армию куда-нибудь на остров Врангеля, чем замуж в Москву. Бесконечные уборки, стирки, приготовление пищи и все это вручную – муж не покупал ни стиральной машины, ни пылесоса, ни кухонного комбайна. Он не баловал ее ни подарками, ни обновками, ни выходами в свет, лишь постоянные придирки, напоминания об обязанностях. Молодая провинциалка десять раз была готова развестись, но боязнь остаться одной не давала ей решиться на этот шаг.

Вы думаете, что семья по-прежнему продолжала ютиться в одной комнате? Ничего подобного. Глава семейства искренне считал, что у осчастливленной им женщины недостаточная нагрузка по дому, потому что... дом слишком мал. Замысловатые махинации, доплаты, знакомства с нужными людьми – и вот уже вся коммунальная квартира стала принадлежать этой семье. «Подумаешь, убрать квартиру! Разве это адекватная плата за то счастье, которое я внес в жизнь этой женщины? Так она не отработает мой вклад...» – размышлял наш герой и скрупулезно собирал деньги на следующее вложение в недвижимость – квартиру, расположенную строго над той, которую они заимели. Мелкий бизнесмен, занимающийся всем понемногу, от ремонта квартир до торговли обувью и продуктами питания, раньше он едва-едва сводил концы с концами, но задавшись целью создать побольше хлопот жене, он в этом нехитром бизнесе вдруг стал зарабатывать настолько приличные деньги, что едва ли не за год осуществил свою мечту.

Но что такое даже две хорошие квартиры общей площадью 190 квадратных метров по сравнению с собственным загородным домом, площадь которого как минимум вдвое больше? Вот где найдется для его жены достойное место приложения сил. Попробуй-ка каждый день убрать такое помещение! Цель купить дом была поставлена... и дела пошли в гору еще интенсивнее. «Когда же мне, наконец, перестанет везти с деньгами, домами и прочим?» – как-то поинтересовался у меня он. «Когда ты полюбишь собственную жену», – был мой ответ. «Не дай Бог!» – искренне воскликнул вопрошавший, видимо, вспомнив ошибки своей молодости.

Близнецы и чужое страдание

Удача всегда любит сильных. Сделки с недвижимостью связаны с перемещением крупных сумм денег, и здесь без удачи просто не обойтись.

Люди, рожденные под знаком Близнецов, обладают такой особенностью: они притягивают чужое страдание. Сто2ит в чью-то жизнь прийти горю, как потерпевший неосознанно выделяет из множества своих знакомых человека, рожденного под знаком Близнецов, и обращается к нему со своей бедой. Но самое главное, что сами Близнецы терпеливо выслушивают чужие жалобы, переживают всем сердцем и охотно берутся помочь страдальцу. Они растрачивают собственное время и силы, не преследуя ровным счетом никакой корысти. Проходит время, проблема потерпевшего «рассасывается», жизнь входит в нормальную колею, и он немедленно забывает о существовании человека, к которому в первую очередь обратился за помощью, более того, он старательно выталкивает его из собственной благополучной жизни, боясь напоминаний об имевших место горьких минутах. Таким образом, сами представители знака Близнецов не только не слышат слов благодарности за оказанную кому-то помощь, но и не в праве рассчитывать на ответную помощь, если, не дай Бог, с ними что случится. И в то же время, обратись к ним этот неблагодарный человек вновь со своей уже новой бедой, они охотно кинутся помогать ему снова и снова.

«Ну что тут плохого? – воскликнете вы. – Должен же кто-то болеть душой за все человечество!» Для окружающих в этом и впрямь ничего плохого нет, а вот для самих людей, рожденных под этим воздушным знаком, такое глубокое участие в чужих бедах оборачивается тем, что от них самих уходит удача. ***Удача, повторяю, любит сильных. Сила – это накопленная энергия. А Близнецы, помогая всем подряд, эту энергию растрачивают.***

Татьяне Ивановне предстояло разменять двухкомнатную квартиру в Москве на две однокомнатные – дочь выходила замуж и молодожены хотели жить отдельно. Обычно такие обмены производятся с большой доплатой. Но крупных денег у женщины не было. Она рассчитывала на то, что ей повезет: а вдруг кому-то срочно захочется съехаться. Слыхала, были такие случаи. Кому-то ведь везет. А почему бы не повезти и ей... Но случай упорно не шел навстречу. Риелторы и люди, занимающиеся решением своих жилищных проблем самостоятельно, услышав, что хочет получить за свою «двушку» Татьяна Ивановна, смотрели на нее как на сумасшедшую. Женщина обратилась ко мне с вопросом, нельзя ли как-нибудь заставить удачу повернуться к ней лицом. Я взял цепочку, которую Татьяна Ивановна много лет носила на груди, сенсорно продиагностировал излучающееся от цепочки поле посетительницы и ужаснулся: поле было настолько слабым, что появлялось ощущение, что лежащая передо мной вещь снята едва ли не с покойника. Этот факт, конечно, не означал, что моей клиентке грозит скорый уход из жизни, но то, что удача никогда не посещает таких людей, можно было сказать со стопроцентной уверенностью.

Когда я аккуратно объяснил это посетительнице, она ответила: «А что вы хотите? Я долгое время работала юристом в районной поликлинике – разъясняла мамашам их права, когда надо было оказать помощь больному ребенку за счет государства, учила, в какую инстанцию обратиться, составляла документы. Меня весь район знает. Стоит выйти на улицу, сразу кто-нибудь подойдет со своим вопросом. Этого человека надо выслушать, обмозговать услышанное, по возможности помочь советом, а то и делом. Конечно, моя энергия расходуется. Но я привыкла так жить. Как быть черствой, неотзывчивой к людской беде, я не представляю». Я внимательно посмотрел на женщину и понял, что она никогда не сможет ответить отказом на человеческую просьбу о помощи. Да и как ей отказывать в такой помощи, если она – Близнецы (об этом мне предварительно сообщила клиентка). Но проблему с привлечением удачи для обмена жилья нужно было как-то решать, а для этого следовало изолировать юриста от постоянных контактов с людьми, требующими помощи. И вдруг меня осенило! «А вы можете некоторое время пожить в другом районе Москвы, где вас никто не знает ни как специалиста по проблемам больных детей, ни как просто отзывчивого человека?» – спросил я. «У сестры разве что, – последовал ответ. – Там меня не знает никто». – «Вот и живите у нее, пока не совершите размен на интересующих вас условиях, – посоветовал я. – Уверяю, отсутствие бесконечных контактов и связанных с ними погружений в чужие беды быстро поднимут ваш энергетический потенциал до той отметки, когда удача поворачивается к вам лицом».

Женщина последовала моему совету – на три месяца перебралась жить к сестре. По ее собственным словам, быстро почувствовала себя абсолютно другим человеком – сильным, энергичным, веселым, а главное, ощутила, что ей и впрямь начала помогать какая-то сила: то последний товар с витрины купит, то водитель такси бесплатно подвезет, то выиграет что-то в лотерею. И наконец, удача повернулась к ней лицом. Двое экс-супругов, некогда разъехавшихся по «однушкам», вдруг помирились и изъявили желание не откладывая соединиться вновь под одной крышей в двухкомнатной квартире. Их стремление было таким сильным, что они пренебрегли деньгами, которые могли бы получить от этой сделки. Они просто переселились в «двушку» Татьяны Ивановны, предоставив ей взамен две заветные «однушки». «Вот повезло, так повезло! – впоследствии не раз восклицала женщина. – Оказывается, и меня любит удача!».

Глава 4
Камень – на камень, кирпич – на кирпич

Зодиакальные знаки, принадлежащие **стихии Земли, – это знаки созидатели**. Люди, рожденные под этими знаками, – в свою очередь, тоже созидатели. **Козероги – созидатели карьеры, Тельцы – телесного комфорта, Девы – настроения.** Взаимоотношения с недвижимостью у представителей этих знаков строятся продуктивно, если целью приобретения таковой или, наоборот, ее продажи, является именно созидательное начало.

Козероги – создатели карьеры

Я уже писал в своих предыдущих книгах, что Козерогам максимально везет в жизни, если они задаются целью построить карьеру, используя при этом семью. Иногда эта формула проявляет себя опосредованно, как это было в случае с одной моей приятельницей.

Моя знакомая Ольга родилась под знаком Козерога. Сама женщина не задавалась целью построить карьеру. Но вот ее муж состоял на государственной службе, и благополучие Ольгиной семьи целиком и полностью зависело от успешного продвижения супруга по карьерной лестнице. Супруг день и ночь находился на работе, и поэтому всеми делами в доме занималась его жена. Она же принимала решения, как поступать с имеющейся в их распоряжении

недвижимостью. Дело в том, что от родителей супругам достался участок земли с домом в Рязанской области за двести километров от Москвы. Пока родившийся в их семье ребенок был маленьким, Ольга все лето, часть весны и осени находилась на участке почти безвылазно – растила на свежем воздухе дочь, а также охотно занималась огородом. Но дочка выросла, пошла в школу, и дача, находящаяся за двести километров, стала использоваться все реже и реже. Ольга с мужем в выходные предпочитали выехать за город на пикник или провести уикенд в ближайшем доме отдыха, нежели тащиться в такую даль. Летом ребенок просился на море. Встал вопрос о продаже дачи.

В это время земли в ближнем Подмосковье стали активно распрелять под садовые участки, и продать дачу, хотя и обустроенную, но находящуюся аж в Рязанской области, за мало-мальски приличную цену было практически невозможно. Ольга предприняла несколько попыток, но все они закончились неудачей. Она отложила операцию с этой недвижимостью на неопределенный срок и перестала что-либо предпринимать. «Куда ты собираешься перекачать деньги, вырученные от продажи рязанского участка?» – спросил я, узнав о злоключениях своей приятельницы. «Хотели еще денег добавить и новую машину купить. Солидную. А то надоело уже на «девятке» ездить», – ответила женщина. «Попробуй мысленно ориентировать эти деньги в другом направлении, – посоветовал я. – Ты Козерог, знак карьеры, достигаемой через семью. Твоему мужу необходим карьерный рост. Карьерный рост – это не только усердие на рабочем месте, это еще и добрые отношения с нужными людьми. Представь, что на деньги, полученные от продажи своего «рязанского имения» (*так в этой семье называли дом с участком земли. – С.П.*), ты приобретаешь не солидный автомобиль, а дачу где-нибудь вблизи Москвы. В дальнейшем эта дача будет использоваться для того, чтобы принимать на ней людей, которые могут благотворно влиять на карьеру твоего супруга. Будешь устраивать «нужным людям» отдых на природе: шашлыки и прочее, кормить их свежими овощами с грядок. Уверяю, что тебе, как Козерогу, в достижении карьерного роста, пусть не твоего, а мужа, будет сопутствовать удача. Именно удача поможет тебе выгодно продать неперспективный участок под Рязанью».

Нельзя сказать, чтобы приятельница мне поверила (она была далека от эзотерики), скорее ради чистого любопытства Ольга, по ее же собственным словам, стала перед мысленным взором рисовать радужные картины приема «нужных людей» на даче, расположенной в ближнем Подмосковье, приобретенной, естественно, в том случае, если удастся выгодно продать «рязанское имение», и как следствие этих приемов – головокружительное восхождение своего мужа по карьерной лестнице. Подключение карьерной энергии – главной энергии Козерога дало эффект. Раздался телефонный звонок, мужской голос на другом конце провода сообщил, что ему в руки случайно попала газета трехмесячной давности, где он прочел объявление о продаже благоустроенного участка с домом в Рязанской области. Он бы хотел посмотреть участок с целью его покупки. Дело в том, что звонивший был с Дальнего Востока, где работал в прокуратуре, а в настоящий момент его переводили в Рязань. У мужчины были престарелые родители, которые всю жизнь прожили, как говорится, «на земле». Оставить их одних он не мог, вот и подыскивал для них благоустроенный «клочок земли» поблизости от своего нового места службы. Деньги у мужчины были, а вот времени на поиски других вариантов нет. Ольга решила с ним встретиться и показать участок. Благоустроенный дом с отоплением, подведенным водопроводом, участок с парником, беседкой покупателю понравились. Когда заговорили о цене, моя приятельница назвала ту сумму, которую и впрямь хотела выручить. Мужчина засомневался, он уже немного ориентировался в ценах на загородную недвижимость. Договорились отложить этот разговор на две недели. Ольга была уверена, что сделка не состоится – дальневосточный прокурор найдет подходящий участок с землей значительно дешевле. Через две недели раздался звонок, и служитель Фемиды сообщил, что, как назло, за меньшие деньги он не нашел ничего подходящего, поэтому у него нет другого выхода, кроме как купить этот участок за назначенную цену. Моя знакомая не поверила своим ушам, но тем не менее немедленно поехала в Рязанскую область, чтобы продать «имение». Сделка состоялась.

Ольга не стала искушать судьбу – тратить вырученные деньги на покупку солидного автомобиля, как было запланировано, а уговорила мужа купить участок земли с домом недалеко от Москвы, чтобы там, на свежем воздухе, устраивать ему карьеру. Этим она сейчас занимается, и, надо сказать, успешно.

Дева – творец настроения

Что касается взаимоотношений с недвижимостью людей, рожденных под знаком Девы, то на память приходит такой случай. Однажды ко мне за помощью обратилась частный риелтор по имени Зоя. Ее клиентка, по знаку зодиака Дева, хотела купить квартиру. Но, по словам Зои, женщина сама не знала, что именно хотела, и поэтому какой бы вариант риелтор не начинала прорабатывать, он обязательно обламывался. Сначала Зоя предложила клиентке купить шикарную квартиру в престижном районе, естественно, дорого. (*Я бы сказал, неоправданно дорого. – С.П.*) Виктория (так звали покупательницу) один раз не приехала на просмотр квартиры – сломалась машина, во второй раз она тоже не явилась смотреть жилье – подвернула ногу, на третий раз попросту заявила, что, видимо, престижный дорогой вариант – не ее, поэтому жизнь выставляет препятствия тому, чтобы он был осуществлен. Тогда частный маклер пошла от обратного и подобрала весьма скромное и недорогое жилье. Опять мимо цели: Виктория, увидев предложенный ей вариант недорогой квартиры, заявила, что ее угнетает перспектива жить в столь стесненных условиях. «Я подобрала ей третий вариант жилья – нечто среднее между дорогим и дешевым – и опять не то. Я уже

начала думать, может мне отказаться от этой клиентки? – расстроенным голосом жаловалась мне специалист по недвижимости. – Что она хочет от покупки жилья? Не пойму»…

Слушая этот рассказ, я вспомнил одного знакомого, тоже Деву по зодиакальному знаку. Это было в конце семидесятых годов, когда гаражи не продавались готовыми под ключ, как нынче. Человек получал лишь участок земли в гаражном кооперативе и уже сам возводил на нем то, где впоследствии должна будет находиться его машина. Все члены кооператива землю получали одновременно, строительство же гаражей начинали исходя из собственных возможностей: наличия денег и свободного времени. Так вот, мой знакомый как только не исхитрялся, чтобы оттянуть начало строительства: он убывал в длительные командировки, ложился в больницу, затем отправлялся долечиваться на курорт и так далее. Цель была одна – заставить соседа справа и соседа слева от его гаража самостоятельно возвести стены. Последние, конечно, не хотели этого делать, но время шло, машины ржавели на улице под дождем и снегом. Наконец терпение у соседей кончилось, и каждый из них самостоятельно построил себе кирпичный гараж. Таким образом правая и левая стены гаража моего знакомого были возведены. Ему осталось только построить заднюю стену, положить крышу и повесить ворота. Посредством этой нехитрой манипуляции строительство гаража обошлось этому человеку, во-первых, намного дешевле, а во-вторых, не причинило больших хлопот. Как же в результате он был доволен собой! Как он любовался собственной изобретательностью! Едва ли не первому встречному он рассказывал, как дешево ему обошлось то, за что другие заплатили втридорога. К какому блестящему результату привела его игра ума!

Почему я именно сейчас вспомнил эту историю? – Да потому, что она как нельзя лучше иллюстрировала ***главную черту Девы – стремление к самолюбованию. Если человек, рожденный под знаком Девы, стремится достичь результата, который впоследствии даст ему повод любоваться собой, ему обязательно повезет.***

Об этом я рассказал риелтору Зое и посоветовал подобрать для своей клиентки Виктории такой вариант жилья, чтобы последняя чувствовала, что за небольшие деньги приобрела то, что выглядит дорого и престижно, чтобы тем самым дать ей повод восхищаться собой – как, дескать, я блестяще решила свой квартирный вопрос! Я одна так смогла!

Исходя из моего совета, эксперт по недвижимости изменила тактику работы со своей клиенткой. Теперь она не предлагала ей к просмотру квартиры одна за другой, пытаясь угодить на авось, она стала ждать, когда на рынке жилья вдруг появится квартира, которая выглядит солидно, а продается дешево. Вскоре такая квартира и впрямь появилась на рынке вторичного жилья. Старый трехподъездный дом начали строить при Сталине, а заканчивали строительство уже при Хрущеве. Это обстоятельство сказалось на том, что два подъезда, возводившиеся в первую очередь, были построены на совесть, а в квартирах в третьем подъезде между стенами отсутствовал какой бы то ни было материал – просто нанесенная на картонный каркас штукатурка, заклеенная снаружи обоями. Воспользовавшись смертью сурового вождя, строители просто разворовали материалы. Поэтому жильцам квартир в этом подъезде было слышно все, о чем беседуют между собой соседи, а громко включенный телевизор или магнитофон были просто испытанием нервов. Вот владелец одной такой квартиры решил от нее избавиться. Если бы не упомянутый дефект, то квартиру можно было считать великолепной– высокие потолки, два балкона, окна, выходящие во двор, близость метро, но хозяин был человеком честным и не стал скрывать ахиллесову пяту своего жилья – пустые стены. Последнее обстоятельство позволило риелтору заметно снизить цену, с чем, впрочем, жилец согласился, лишь бы избавиться от квартиры, в которой он день и ночь слышит голоса соседей. Зоя предложила посмотреть это жилье своей клиентке Виктории, не преминув сказать, как последняя будет довольна собой, если подсуетится и за небольшую цену приобретет такое шикарное с виду жилье, а проблема звукоизоляции сегодня решается – когда в квартире придет время делать ремонт, можно заодно оббить стены звукоизоляционным материалом. Сама квартира и перспектива дешево ее приобрести привели Викторию в восторг, а главное – все на пути приобретения вышеназванного жилья пошло без сучка, без задоринки – женщина легко и выгодно продала имеющееся у нее жилье. Пока шли операции с куплей-продажей, все необходимые чиновники всегда оказывались на своих местах, шли навстречу, даже погода – и та способствовала осуществлению сделки – хозяин жилья страдал гипертонией и предупредил, что в пасмурные дни он будет не способен ездить оформлять документы и присматривать другое жилье, уже себе. Но тут погода, как специально, установилась морозная, ясная, мужчина чувствовал себя превосходно и не создал никаких затруднений. Сделка совершилась. Впоследствии риелтор Зоя рассказывала мне, что ее клиентка так была довольно своим приобретением, а главное, собой, что даже несколько раз звонила ей и хвасталась, какой она молодец, что вовремя подсуетилась и купила дешево то, что выглядит так дорого. Сама Зоя, которая не была Девой, удивлялась, чему та радуется, лично она и дня бы не прожила в комнате, где за стеной слышен каждый звук. Но про свою клиентку тем не менее отзывалась так: «Вот умаслила, так умаслила!»

Ценители телесного комфорта

Тельцы удачливы в том случае, когда хотят достичь состояния комфорта для собственного тела. Именно это правило распространяется и на их взаимоотношения с недвижимостью.

Галина Ивановна выросла в семье, где главным девизом была скромность во всем, но особенно в том, что касалось предметов быта. Одеваться надо было так, чтобы не вызывать зависть, иметь собственную дачу считалось

зазорным – на лето ездили отдыхать к родственникам, которые жили в поселке, окруженном лесом, а что касается благоустройства жилья – довольствовались скромной мебелью, приобретенной ее родителями в начале 70-х годов, когда получили квартиру. Галина Ивановна, Телец по знаку Зодиака, всю жизнь чувствовала себя какой-то неудачницей: собственная семейная жизнь не задалась, с работы то и дело увольняли, а теперь пришла пора разменивать квартиру, которая досталась ей от родителей, – так как вышедшая замуж дочь наотрез отказалась жить с матерью.

Имевшееся у нее жилье теоретически можно было разменять на две однокомнатные квартиры, что Галина Ивановна и пыталась сделать, да вот только ни один вариант не шел ей в руки. Когда я поинтересовался у женщины, какие именно варианты жилья она подыскивает, то услышал: «Молодым квартиру поприличней, а себе лишь бы что. Я согласна и от метро подальше, и дом без лифта, и окна пусть выходят на какое-нибудь шумное шоссе – я все стерплю – лишь бы молодым было хорошо». Я понял, в чем причина того, что вариант размена существующего жилья старательно обходил женщину. «Вы – Телец, – сказал я Галине Ивановне. – Ваш жизненный путь – создавать комфорт для своего тела. Обстоятельства сложатся в вашу пользу, если вы будете преследовать именно такую цель. Но при попытке разменять жилье вы ставите цель обратную – смириться с дискомфортом той квартиры, в которой вам предстоит жить. Поэтому обстоятельства всячески вам препятствуют. Для того чтобы и впрямь сдвинуть с мертвой точки процесс размена жилья, рекомендую вам искать именно себе такую квартиру, жизнь в которой принесла бы максимальное количество удобств вашему телу, как то: близость метро, наличие лифта, теплые непродуваемые ветром комнаты, окна, выходящие в тихий двор, чтобы ничто не мешало вашему отдыху… Да мало ли еще деталей может прийти в голову, если на досуге вы спросите себя: что именно составит комфортное пребывание моего тела на новой жилплощади? Держите в голове именно такую квартиру, причем предназначенную себе, а не дочери, и я заверяю, что этот благоустроенный вариант скорее пойдет вам навстречу, чем спартанский». – «Странно, – пожала плечами в ответ Галина Ивановна. – Ведь чем скромнее запрос, тем легче он должен осуществляться».

Уж не знаю, поверила ли мне эта женщина, или ей нечего было терять, так как дочь настаивала на срочном разъезде, но она выполнила ту психологическую установку, которую получила от меня на консультации. Результат удивил ее еще больше, чем мой совет. В ответ на данное ею в газету объявление начали поступать звонки с предложениями дать за ее малогабаритную трехкомнатную квартиру две вполне благоустроенные однокомнатные квартиры. Женщина воспользовалась случаем и произвела обмен. По-моему, она так до конца и не поверила своему счастью.

Глава 5
Магическое притяжение вариантов жилья

О том, что человеческая мысль может притянуть требуемую ситуацию, пишется и говорится много. Дается множество методик, как именно организовать собственную мысль, чтобы ее направленная работа материализовала желание. Я не буду анализировать и тем более критиковать методики, предлагаемые другими авторами, поделюсь лишь своими наблюдениями, как именно воздействовать на пространство своим психоэнергетическим потенциалом для того, чтобы результатом воздействия стал желаемый вариант жилья.

В основе любого действия лежит энергия. Чем сильнее исходящий от человека энергетический поток, тем выше вероятность, что он, воздействуя на пространство, даст нужный результат. Поэтому первая важнейшая составляющая процесса материализации мечты – исходящая от вас сила импульса, в нашем случае сила желания того варианта жилья, которое вы задались целью приобрести. Если страсти по отношению к жилью нет (новый дом – необходимость или чье-то докучливое требование), не советую заниматься магическими практиками для того, чтобы нужный вам вариант предложил себя сам. В этом случае обратитесь за помощью к специалисту по недвижимости, а сами занимайтесь тем делом, которое приносит вам хлеб насущный и позволит осуществить оплату посреднических услуг в процессе решения вашей жилищной проблемы. Но если вы вожделеете всей душой какую-то конкретную квартиру, дачу, дом, то помните, что для того, чтобы требуемый вариант и впрямь пошел вам навстречу, надо мысленно перенестись в него всем своим телом и почти физически ощутить, как последнему хорошо, говоря словами Пастернака, «…от гребенок до ног» в этом воображаемом вами доме. Кстати, немного о само2м воображаемом жилье – конкретным оно может быть лишь в том смысле, что содержит необходимые вам детали: количество комнат, расположение лоджий, близость транспорта и прочее, но оно ни в коем случае не должно быть доподлинно вам известным, то есть иметь точный адрес. Переживаемые человеком удовольствия, если они связаны с вполне конкретным местом проживания, наоборот, отводят события, а не приближают его. Вожделенное жилье должно быть абстрактным – то есть иметь только ряд конкретных признаков, которые вам желанны, и не более того. Например: хочу жить близко от станции метро, на восьмом или девятом этаже, хочу, чтобы окна выходили на солнечную сторону, рядом зеленый сквер, хочу, чтобы кухня была просторной, а в комнате легко дышалось, но что за дом, на какой улице он стоит, какой номер имеет квартира, представлять не надо. Потому что чем конкретнее вы представляете мечту, тем больше видится препятствий на пути к ее осуществлению. Острота желания снижается,

разум один за другим приводит доводы, почему эта цель недостижима, и мы начинаем бояться, что наши мечтания напрасны. Еще Шекспир писал:

> Так всех нас в трусов превращает мысль,
> И вянет, как цветок, решимость наша
> В бесплодье умственного тупика.

Действительно, когда мысль не препятствует изливаться мечте, последняя извергается из нас бурным энергетическим потоком и активно воздействует на пространство, приводя тем самым к материализации наших грез. Надо сделать все, чтобы не препятствовать этому процессу!

Почему мы переносим именно свое тело в воображаемую точку исполнения мечты? Да потому, что любой исходящий от нас энергетический поток – это сила импульса (острота нашего желания), умноженная на поверхность излучения этого импульса. Чем больше поверхность, тем существенней идущий от нас поток. Поэтому хотеть желаемого жилья надо именно всем телом, надо почувствовать, как каждой его клетке будет хорошо в новом доме.

И последний момент – качество биологического излучения.

Мы только что говорили о том, что в зависимости от того или иного знака Зодиака, под которым родился человек, его будут связывать с жильем строго определенные эмоциональные привязки: Овна – благоговейный трепет, Стрельца – уверенность хозяина, ощущение, что он твердо стоит на ногах, Льва – возможность самоутверждения, Скорпиона – возможность общаться с людьми, Рака – пробуждение интереса окружающих к своей персоне, Рыб – возможность беспрепятственного погружения в свою иллюзию, творчество, мечту, Водолея – перспектива разрушить чью-либо жизнь, Весов – докучать кому-либо, Близнецов – избавление от необходимости погружаться в чужие беды, Дев – повод для любования собой, Козерогов – построение карьеры, Тельцов – обретение комфорта для тела.

Поэтому, когда мы мысленно представляем себе будущее жилье и переносим в него свою плоть, мы должны помнить о том, под каким зодиакальным знаком родились, и обязательно привносить в наши медитации то душевное состояние, которое связывает с жильем именно наш собственный знак.

Например, будучи Девой и представляя, как вы будете из окна восьмого этажа смотреть на раскинувшийся внизу лесопарк, вы должны представлять, как вы будете в эти минуты восхищаться самим собой, потому что не поддались на уговоры риелтора приобрести квартиру, пусть просторней, но с окнами, выходящими на проспект или завод, и все-таки настояли на своем. Люди тратят целый день на поездку за город, чтобы подышать лесным воздухом, а вы открыли окно – и дышите в свое удовольствие.

Мыслепогружения в жилье своего будущего следует осуществлять за полчаса перед сном. Продолжительность погружения от пятнадцати до тридцати минут, не прерываясь и не отвлекаясь на посторонние дела и мысли. Когда медитационный сеанс окончен, желательно до наступления сна больше не возвращаться в эту мыслеигру. На следующий вечер вновь повторять мыслепогружение, дополнив и оживив его новыми деталями. Так следует делать ежедневно на протяжении двух-трех недель. Обычно по истечении этого срока можно ждать результат. Последний проявится в том, что на горизонте возникнет вариант, который на 60–90 процентов будет соответствовать вашей мечте.

Надо помнить, что, как только появился конкретный вариант, то есть квартира (дача, дом и тому подобное), имеющая конкретный адрес, конкретного хозяина, следует немедленно прекратить вышеописанные медитации. Ни в коем случае нельзя заводить в свою медитацию это конкретное жилье! Далее надо вести себя соответственно формуле: «Полюби то, чего боишься». Словом, если вы боитесь, что это конкретное жилье не станет вашим (будет снято с продажи или вы не сойдетесь с его хозяином в цене), надо красочно вообразить, как вам будет прекрасно жить на белом свете без этого жилья и объяснить себе, почему именно вам без него будет хорошо. Например, потому что если вы так легко притянули к себе нынешний, пусть комфортный, но все-таки весьма скромный вариант, то ровно такими же усилиями по той же методике вы притянете куда более солидное жилище. Так зачем вам сейчас приобретать это? Нет уж, пусть возникнет обстоятельство, ввиду которого я это жилье покупать не буду. Правда, пока оно не возникло, я на всякий случай буду делать все необходимые шаги для приобретения предполагаемого жилья. Такой образ мыслей способствует тому, что жилье и впрямь будет вашим.

Но частенько имеет место следующий случай. Первое предложенное жилье, которое точь-в-точь похоже на жилье из вашей мечты, несмотря ни на какие психоэнергетические ухищрения, все-таки обходит вас стороной. Не надо расстраиваться. Это было знаковое событие. Оно давало понять, что вы посредством медитаций сделали на магическом уровне все, что необходимо для того, чтобы притянуть к себе нужное вам жилье. Остается только ждать. Ждите. Второй и третий варианты желанного жилья часто появляются почти одновременно. Выбирать между ними самому не надо – лучше положиться на Его Величество Случай. Тот вариант, который как бы сам вас найдет, – ваш.

Единственное, что нельзя делать, – это наотрез отказываться от того первого предложения, которое появилось перед вами из пространства и в котором вы доподлинно узнали признаки своей мечты. Если по какой-либо причине отсечь его по собственной инициативе, а не ждать, когда этот не очень удачный вариант сам обойдет вас стороной, можно надолго испортить всю медитационную игру, связанную с материализацией своей мечты о новом жилье. Надо, не предпринимая конкретных шагов по приобретению этого не устраивающего вас дома, спокойно ждать, когда вслед

за ним проявит себя следующий вариант (возможно, и не один), который будет более удачным воплощением ваших желаний в реальности, но ни в коем случае окончательно не отсекать первый вариант. Одним словом, нельзя поступать так, как это сделала героиня моего следующего рассказа.

Вера Абрамовна после развода хотела разменять имевшуюся у нее на двоих с мужем квартиру так, чтобы самой, во-первых, жить поближе к дочери и ее семье, во-вторых, в кирпичном доме, в-третьих, чтобы окна выходили непременно во двор, а в четвертых, чтобы в квартире не было мусоропровода (мусоропровод должен быть на лестничной клетке). После двухнедельной медитационной практики на объявление женщины и впрямь откликнулся человек, в предложении которого с вожделенной мечтой совпадало все, кроме одной детали: мусоропровод был внутри квартиры. Вера Абрамовна сразу же отказалась от предложенного варианта – не поехала даже смотреть жилье. Она была уверена, что второе и третье предложения не будут иметь этой неприятной детали, и стала ждать именно их. «Зачем зря ноги стаптывать, – рассудила она, – если все равно не хочешь жить в квартире, где пахнет из мусоропровода». Однако, несмотря на продолжение активных медитаций, ни второго, ни третьего предложения жилья не последовало.

Я напомнил женщине о том, что с первым предложившим себя вариантом так поступать нельзя. Вариант надо осваивать (хотя бы мысленно), тем самым обеспечивая себе проникновение в эгрегор своей уже материализованной мечты. Только сросшись с этим эгрегором, можно ждать следующих, более удачных материализаций жилья, созданного в своем воображении. Следовало съездить посмотреть квартиру с мусоропроводом внутри, говорить о цене, еще Бог знает о чем, и только тогда ждать появления второго и третьего вариантов. По опыту своей работы я знал: успешно возобновить медитационную практику, направленную на притяжение нужного квартирного варианта, Вере Абрамовне можно будет не ранее, чем через год. Так в незначительной степени сэкономив свои силы, эта женщина отдалила на большой отрезок времени осуществление мечты.

А вот как следует правильно осуществлять материализацию своих грез о новом жилье.

Руфима приехала в Москву из Набережных Челнов. После смерти дальнего родственника она унаследовала в столице комнату в коммунальной квартире. Жить с соседями было сложно, и женщина активно мечтала об отдельном жилье. Женщина видела себя хозяйкой однокомнатной квартиры в доме, расположенном непременно на берегу Москвы-реки. Руфима по знаку Зодиака Рыба, поэтому ей представлялось, как плавно будут течь ее мысли при созерцании с лоджии движущейся воды, как никто не сможет нарушить это состояние блаженства, когда принадлежишь только своим мыслям. Руфима мечтала о тихих интеллигентных соседях по лестничной клетке, чтобы не было ни громкой музыки за стеной, ни шумных оргий. На кухне она хотела иметь непременно электрическую плиту, так как была рассеянна, могла, например, включить газ, а потом о чем-то задуматься, отвлечься и так и забыть его зажечь. И еще она хотела, чтобы на лестничной клетке никто из соседей не держал собак, так как в детстве женщину покусали бродячие псы и она панически боялась этих животных.

Руфима понимала, что, владея комнатой в коммуналке, приобрести такое жилье можно лишь с хорошей доплатой. Деньги у женщины были, но не такие, какие требовались, чтобы, продав комнату, беспрепятственно купить отдельную квартиру, да тем более на берегу Москвы-реки. И тем не менее Руфима дала объявление в газету и одновременно решила прибегнуть к магическим практикам. По вечерам, вернувшись с работы, ужинала, ложилась на диван, закрывала глаза и начинала мечтать. Она грезила, как блаженствует на балконе, обдуваемая прохладным ветром с реки. Ей представлялось в мечтах, как она отдыхает в тиши отдельной квартиры, как расслабляется ее тело и никто и ничто не может вырвать ее из этого отдыха: ни музыка за стеной, ни внезапная потребность кого-то из соседей в ее утюге, посуде или от иной неотложной помощи, как это то и дело бывает в коммуналке. Она мечтала о том, как будет свободна от постоянных напоминаний себе: а зажгла ли ты включенный газ на кухне? А выключила ли ты зажженный газ? Не устроишь ли ты пожар? Ведь на электроплите по забывчивости можно лишь кастрюлю испортить. Но разве это проблема? Женщина воображала, как с легким сердцем будет подходить к наружным дверям своего жилища или удаляться от них, не боясь быть облаянной или укушенной соседским псом. Каждый вечер она добавляла какой-то новый элемент к своим прежним фантазиям: то она накрыла себе ужин на балконе, пьет чай и любуется на реку, то она завела котенка и выпускает его гулять на лестничную клетку, зная, что для него нет риска быть разорванным соседской собакой, и так далее.

Так продолжалось двадцать дней. За это время звонки по данному в газете объявлению поступали, но все предложения были далеки от той мечты, которую создала в своем воображении Руфима. Наконец раздался звонок, и голос на другом конце провода описал именно тот вариант, который жил в мечтах женщины: дом на берегу Москвы-реки, окна выходят на реку, тихие соседи – учителя, врачи, собак не держат, плита на кухне электрическая. Единственным препятствием к осуществлению была сумма доплаты, которая требовалась для приобретения этой квартиры. С учетом стоимости имевшейся комнаты она значительно превышала ту сумму денег, которая была в наличии у Руфимы. И тем не менее она не сказала: «Извините, этот вариант меня не устраивает». Она тянула время, сживалась с эгрегором реального жилья – ездила несколько раз смотреть квартиру, пыталась под тем или иным предлогом сбить на нее цену, вела переговоры со знакомыми, с родственниками, с банком на предмет кредитования ей недостающей суммы денег, а сама ждала, когда, наконец, раздастся еще один или несколько звонков и вновь предложенный вариант жилья будет не только соответствовать ее мечте, но еще и окажется по карману. И такой звонок раздался.

Вторая предложенная квартира тоже полностью соответствовала жилью, о котором активно мечтала женщина, а главное, сумма доплаты была значительно меньше ввиду срочности, с которой хозяин жилья должен был его продать. Видимых препятствий к осуществлению сделки не было, но они могли возникнуть каждую минуту: например, проволочка с продажей комнаты могла привести к тому, что владелец квартиры поспешил бы продать свою квартиру кому-то другому. Руфима знала: нельзя давать волю собственным страхам – страх как раз притягивает ситуацию, которую боишься; отводит ситуацию любовь к ней. Поэтому женщина заставила себя полюбить то, чего больше всего боялась, – она мысленно полюбила ситуацию, в которой она так и не приобретает желанную квартиру. «Подумаешь, притянула своей мыслью «однушку»! Полежу еще на диване недельки две, помечтаю и притяну к себе квартиру из двух комнат. Так что, если что не сложится с этой «однушкой», то и Бог с ней! Оно к лучшему».

Настраивая себя таким образом, женщина тем не менее быстро и беспрепятственно продала имевшуюся у нее комнату, дозаняла сумму денег, которой все-таки недоставало, чтобы выплатить разницу, и в конечном счете ей ничто так и не помешало вступить во владение новым жильем. Сейчас она живет в квартире, которую притянула к себе своей мечтой и правильно организованной мыслью.

Итак, подведем итог. Чтобы успешно сменить место своего пребывания или помочь сделать это другому человеку, надо принять во внимание роль, которую играет жилье в жизни представителя того или иного зодиакального знака.

Часть 3

Стань успешным риелтором

Глава 1

Кому суждено богатеть, торгуя жильем

Уж если мы повели разговор о мистической связи человека с собственным жильем, то в этой связи нельзя не затронуть риелторскую деятельность. Сегодня огромное число людей пытается зарабатывать на хлеб насущный посредством осуществления сделок с недвижимостью. Солидные риелторские компании уделяют достаточно внимания обучению своих сотрудников навыкам работы на рынке недвижимости, и тем не менее преуспевают на этом поприще далеко не все из тех, кто пытался разбогатеть, торгуя жильем.

На примере собственной коммерческой деятельности и в процессе осуществляемых мною консультаций я обращал внимание на то, что деньги приходят к конкретному человеку абсолютно конкретным путем. И чтобы стать успешным бизнесменом, надо этот путь для себя угадать.

Что касается меня самого, то сколько бы я, например, ни пытался торговать промышленными товарами, продуктами питания, одеждой, у меня никогда ничего не получалось – люди словно не хотели покупать эти товары у меня. В таких случаях принято говорить: «Товар прилипает к рукам продавца». Но, когда мой партнер по бизнесу брал в свои руки абсолютно тот же товар, у него он шел буквально нарасхват. К его рукам прилипали деньги. И в то же время, когда я напечатал свои первые книги и стал самостоятельно их продавать – торговля у меня пошла исключительно бойко, хотя я и не имел ни малейшего опыта работы в этом бизнесе. Мой же компаньон, увидев, сколь успешно идут дела у меня – доселе бездарного торговца, причину успеха приписал качеству товара, то есть книгам, и тоже взялся их продавать. Велико же было наше общее удивление, когда ему, торговцу, доселе удачливому, за месяц удалось продать не более двух книг, в то время как я за такой отрезок времени продал более двадцати тысяч экземпляров. Но стоило моему компаньону вновь заняться реализацией продуктов питания, удача вернулась к нему. В свою очередь, стоило мне вместо книг попытаться реализовывать, например, трикотаж – удача от меня отвернулась. После этого случая я стал зарабатывать деньги только на продаже книг, а мой компаньон только на продаже пищевых и промышленных товаров.

Когда я консультировал работников риелторского бизнеса, то обращал внимание на рассказы, как у кого-то из них не сложилась работа сначала в уличной торговле, затем в маркетинговой сети, и в то же время после перехода в риелторскую компанию все тут же встало на свои места.

Но бывало и наоборот: человек неплохо зарабатывал, например, в сетевом бизнесе, но, погнавшись за более высоким вознаграждением за свой труд, переходил на рынок торговли недвижимостью и в результате денег не получал, ни больших, ни малых!

Приходящие на консультацию люди просили подсказать, в каком именно виде предпринимательской деятельности их ждет удача. Ведь сегодня и впрямь существуют широкие возможности для успешной торговли, начиная с продажи косметики, кастрюль, медицинских приборов и заканчивая реализацией страховых полисов и объектов недвижимости. Находя ответ на этот вопрос для каждого своего посетителя, я научился вычислять род занятий, который принесет коммерческий успех тому или иному человеку. В процессе консультаций я стал заострять

внимание своих клиентов на том, что одним из них надо торговать, например, преимущественно лекарственными препаратами, другими предметами, содержащими железо, – бытовой техникой, металлической посудой, третьим деньги придут исключительно через торговлю информацией (беспредметный бизнес), четвертым деньги принесет страхование населения, пятым – торговля жильем. Обратившись ко мне за советом, люди брали на вооружение полученную информацию, и удача поворачивалась к ним лицом. И как следствие тут же пробуждалась страсть к коммерческой деятельности. Согласитесь, ***энтузиазм пробуждается тогда, когда видишь материальную отдачу от своего труда***. Набрав достаточное количество статистического материала, я задумался, почему человека кормит какой-то один, вполне конкретный вид бизнеса, а не любое дело вообще?

«Что такое удачливая торговля? – размышлял я. – Это процесс жизнеобеспечения человека – исток его жизни. Ответ же на вопрос, каков исток жизни, следует искать в зеркальном отображении самого процесса жизни – в смерти».

Я уже писал в предыдущих книгах, что душа человека проходит на земле семь инкарнаций, то есть проживает семь жизней в людском обличии. Так вот тот фактор, что служил причиной преждевременной смерти тела человека в его предыдущей жизни, и будет служить животворным источником в жизни нынешней. Обыкновенный принцип компенсации.

Те из нас, кто в прошлом воплощении погиб на войне от штыка, пули, осколка снаряда, взрыва, обретут жизнеобеспечение своего тела в торговле всем, что связано с железом (посуда, металлические стройматериалы, бытовая техника, электроприборы и так далее). Те, кто ушел из жизни в результате несвоевременного оказания медицинской помощи, в новой жизни сами становятся предприимчивыми медиками или торговцами медикаментами. Люди, чья предыдущая жизнь прервалась из-за голода, удачливы, когда стараются разбогатеть на производстве продуктов питания или торговле ими, когда держат рестораны, кафе и тому подобное. Люди, некогда умершие в результате отравлений, в следующей жизни преуспевают, если берутся торговать препаратами, очищающими организм. Те, кто был в прошлой жизни убит из-за денег, становятся удачливыми банкирами. Казненные за разбой или финансовое преступление в новом воплощении – основатели финансовых пирамид или других авантюрных проектов, связанных с деньгами. Жертвы незнания или недомыслия в новой инкарнации легко зарабатывают свой хлеб преподавательской деятельностью. Те же из нас, кто из предыдущей жизни ушел естественным образом без мук и в назначенный срок – так называемый «чистый уход», в жизни настоящей успешно добывают свой хлеб через индустрию развлечений, продажу информации и поднимаются на торговле продуктами, связанными с человеческой красотой (например, парфюмерия). К этой же категории надо отнести людей, чья настоящая жизнь является первым воплощением их души в человеческом обличии. Это люди, которые родились третьим, шестым или девятым ребенком в семье. Лично я – третий ребенок у своих родителей, поэтому у меня люди охотно покупают только информацию. А вот в риелторской деятельности (и строительном бизнесе) везет тем, кто в прошлом воплощении нашел свою преждевременную смерть из-за отсутствия жилья.

Можно до бесконечности продлевать этот список, но я чувствую, что у читателей уже созрел вопрос, как определить для самого себя тот род занятий, где твои усилия не пропадут даром – будут щедро оплачиваться? Для самостоятельного поиска этой ниши я рекомендую использовать два метода.

Первый метод строится на простом повторении ситуации. Человек, ищущий «свое коммерческое будущее», мысленно ставит себя на грань физического исчезновения, то есть рисует в голове ситуацию, в которой у него абсолютно нет средств к существованию, а главное, что в этой ситуации он не предпринимает никаких шагов к исправлению положения и его в ближайшее время ждет голодная смерть. Человек мысленно принимает эту ужасную ситуацию. Но поскольку эта ситуация несвоевременна – уход данного человека должен иметь место через двадцать, тридцать, а то и через сорок лет, – то активно включается механизм его жизнеобеспечения. Это включение выражается в том, что такому «провокатору» навстречу идет предложение конкретной работы или другого способа прокормить себя, а значит, сохранить жизнь. В зависимости от того, какой способ выжить будет вам предложен – пригласят ли вас работать в сетевую компанию, распространяющую косметическую продукцию, или предложат оказать услуги по страхованию, а может быть, представится возможность торговать жильем, – принимайте именно это предложение и знайте, что на данном поприще вас и будет ждать успех. Для того чтобы окончательно убедить себя в достоверности этого метода, проанализируйте свою жизнь и вспомните, что выгодная работа не раз подворачивалась вам именно в тот момент, когда вы находились в абсолютно безысходном положении. Согласен, этот метод определения своего пути в бизнесе слишком жесток. Не любой человек способен даже мысленно поставить себя в ситуацию, в которой ему грозит смерть. Существует и другой, более гуманный способ нахождения своей «хлебной ниши».

Суть второго способа состоит в следующем. Следует проанализировать свою молодость. Начать анализ надо с десятилетнего возраста, закончить семнадцатилетним. Цель анализа – установить, в чем именно вы заведомо опережали своих сверстников. Кто-то, например, будучи маленькой девочкой, красивее всех завязывал себе и подружкам бантики, кто-то всегда опережал одноклассников в устном счете на уроках арифметики, кому-то сызмальства удавалось зарабатывать солидные для подростка деньги, приторговывая мелкими вещами – модными очками, зажигалками и так далее, у кого-то в раннем возрасте обозначил себя дар убеждения – мог убедить в чем угодно и повести за собой, а кто-то охотно, а главное, с недетской сноровкой помогал отцу строить дачу или делать в квартире ремонт. Пока человек молод, природа особо явственно подсказывает ему тот вид деятельности, который

компенсирует в существующей жизни лишения, которые имели место в предыдущем воплощении. С годами невнимательное отношение к своим талантам или жизненные обстоятельства заставляют нас забывать об этой подсказке, сделанной нам в юные годы, мы устремляемся по иному пути и, как правило, не добиваемся успеха. Поэтому, если кто-то из читателей не нашел свой путь в бизнесе, рекомендую мысленно вернуться в свое детство, отрочество и раннюю юность. Если вы и впрямь краше всех завязывали бантики, вас обязательно ждет успех в бизнесе, связанном с поддержанием красоты человека, – салон красоты, компания, которая торгует парфюмерией, фирма, занимающаяся дизайном или проектированием одежды, – вот место, где вам удастся разбогатеть. Если ребенком вы были сильны в математике – вам лучше не торговать самому, а стараться занять место, где надо учитывать движение товара и денег, то есть выходить на управляющую позицию в любой компании, в какой бы ни оказались. Тем, кто будучи ребенком, удачно приторговывал всем, что ни попадя, есть смысл стремиться стать масштабным дилером. Человек, обладающий с ранних лет способностью к убеждению, наоборот, не должен стараться разбогатеть, самостоятельно продавая товар, его бизнес – привлечение людей в сеть и работа с созданной им структурой. А если в юные годы вы каким-то образом проявили себя в строительстве или ремонте жилья, ищите удачи в строительном бизнесе, в том числе и в торговле недвижимостью.

В случае, когда ни одна из приведенных методик не дает положительного результата, для нахождения перспективного вида деятельности надо прибегнуть к помощи специалиста.

Ольга Андреевна была уволена из компании в результате сокращения штатов. Немолодая, без высшего образования, она долго не могла найти себе работу – на государственные предприятия и в частные фирмы ее не брали. Оставалось идти в так называемое «свободное плавание» – заняться собственным делом. Но как? Для осуществления большинства самостоятельных проектов нужен начальный капитал. Его у Ольги Андреевны не было. Женщина не видела другой перспективы, кроме как пойти работать в сетевой маркетинг. Сначала она пришла в компанию, распространявшую пищевые добавки, – ничего не вышло. Затем была компания, предлагавшая дорогую посуду, – тоже фиаско. Впереди могла быть работа и в третьей, и в четвертой сетевых компаниях, скорее всего с тем же результатом, если бы Ольга Андреевна не приняла решения пойти посоветоваться к специалисту. Она была в отчаянии, считая, что вообще неспособна зарабатывать деньги иначе, чем находясь на твердом окладе и выполняя порученную кем-то работу. Когда я провел сенсорную диагностику, то убедился, что это не так. Я даже понял, в каком именно виде деятельности должно обязательно повезти моей посетительнице – строительство жилья или торговля им. Но мне захотелось, чтобы горе-предпринимательница сама нащупала эту нишу – тогда она будет более настойчиво искать путь. (Совет постороннего человека обычно подвергают сомнению, столкнувшись с первым же препятствием.)

Для выявления перспективного вида деятельности я попросил Ольгу Андреевну мысленно отправиться в путешествие по собственной молодости, начав с десятилетнего возраста и закончив семнадцатью годами. Во время этого вояжа следовало сопоставить себя со своими сверстниками и выяснить, в каком именно занятии девочка имела бесспорное превосходство над окружающими ее в ту пору детьми. Посетительница на некоторое время погрузилась в воспоминания, а затем, вернувшись из прошлого, сказала: «Я могу вспомнить только две вещи. Мое детство прошло на Оке, реке с великолепными песчаными пляжами, так вот я лучше всех строила из песка замки, а то и целые города. Но тогда мне было лет десять–двенадцать. А вот уже в четырнадцать–пятнадцать лет я самостоятельно, а главное, с удовольствием сделала ремонт в своей комнате: побелила потолки, переклеила обои. Никто не верил, что я в первый раз это делала – так все получилось красиво и аккуратно. Вот такие у меня были в детстве таланты».

«Отсюда делаем вывод, – подхватил я. – В юном возрасте природа дала вам подсказку (и не одну!), что ваша жизнь будет материально обеспечена через те виды деятельности, которые связаны со строительством жилья, его ремонтом, а также, скорее всего с куплей-продажей объектов недвижимости». – «А вы правы, – охотно согласилась женщина. – Самые большие деньги я получала в пору работы в строительно-монтажном управлении. Но оттуда меня переманили, казалось бы, на более перспективное место – в банк, а в результате работа там не сложилась вовсе. Так что же мне сейчас делать? В строительную фирму меня не возьмут, делать частным образом ремонты – здоровье уже не позволяет…» – «Остается торговля недвижимостью», – подсказал я.

Женщина восприняла эту идею как свою (ведь это и впрямь она сама провела анализ своей ранней молодости и определила точки превосходства над теми, кто ее в ту пору окружал). Она собрала сведения о работе риелтора, заняла денег, чтобы приобрести информационную базу, начала работу. И впрямь эта деятельность после нескольких лет мытарств наконец-то принесла ей устойчивое материальное положение.

Справедливости ради я должен отметить, что не любой человек, отправившись мысленно в свою молодость (десять–семнадцать лет), обязательно найдет там вид деятельности, в котором он заведомо превосходил ровесников. Найдется немало людей, в подростковом возрасте ничем не выделявшихся из окружающих. Как быть им, чтобы правильно выбрать дело, которое принесет доход? **Надо уйти под покровительство эгрегора профессии одного из своих родителей.**

А теперь подробнее о том, что это такое и как это сделать.

Альберт Витальевич приехал поступать учиться в московский вуз из далекого города Серова. Честно говоря, пареньку было абсолютно все равно, какую профессию приобретать. В школе он был «хорошист», во дворе в кругу сверстников тоже ничем не выделялся. Что-то слышал про энергетический институт, и то благодаря вышедшим из его стен рок-звездам. Поэтому, оказавшись в столице, стал разыскивать именно этот вуз. Плохо ориентируясь в в Москве, абитуриент так и не нашел нужное ему заведение, а продолжая вояж по городу, вышел к красивому зданию с

колоннами, невольно залюбовался, стоя перед ним. «Хорошо бы в таком здании время проводить! – промелькнуло в голове. – Кстати, какое учреждение в нем расположено?» Юноша подошел вплотную и прочел вывеску «Московский инженерно-строительный институт имени В. Куйбышева». «Зайду-ка я внутрь», – решил паренек. Его остановила охрана: «Вы куда?» Альберт сообразил, что если сказать, что ему – провинциальному пареньку – просто хочется посмотреть красивое здание, не пустят, и он ответил: «Мне в приемную комиссию». – «Я вас проведу, – сказал один из охранников, – а то заблудитесь». Молодого человека, образно говоря, под конвоем отвели туда, где принимают документы, и сдали с рук на руки. Поскольку все необходимые бумаги у молодого человека были при себе, то ему ничего не оставалось делать, как оставить их в приемной комиссии.

Наступила пора сдачи экзаменов, и тут фортуна словно специально повернулась лицом к выходцу из Серова. Особыми знаниями молодой человек не блистал, но ему постоянно везло: то вытянет единственный билет, который выучил, то достанется вопрос, в котором он ни «бум-бум», а прямо перед ним хорошо подготовленный абитуриент отвечает на этот же вопрос, отвечает блестяще, так что остается только за ним повторить, то экзаменатор в глаза говорит, что Альберт ничего не знает… а в экзаменационный лист ставит оценку «отлично». Одним словом, к полному своему удивлению, юноша в инженерно-строительный институт поступил. Больше всех этому событию был рад его отец: «Молодец, сынок, по моим стопам пошел. Для меня более желанного дела, нежели строительство, нет. И ты тоже его полюбишь. Вот разберешься в нем немного и обязательно полюбишь! Клянусь тебе».

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

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

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

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

Поэтому, если кто-то из читателей не обнаружил у себя особых талантов, страстного влечения к конкретному делу, то при наличии прямых родственников, имеющих отношение к строительству жилья, его ремонту или продаже, такой человек может смело искать работу, связанную с недвижимостью. Она всегда даст возможность заработать на хлеб… и даже с маслом.

Глава 2

Как риелтору избавиться от неуверенности

Даже если человек, проанализировав свое отрочество, взаимоотношения своей семьи со всевозможными видами деятельности, пришел к выводу, что должен связать трудовую деятельность с торговлей недвижимостью, это еще не означает, что все на этом поприще пойдет у него как по маслу.

Где бы я ни проводил семинар, посвященный успешной работе в риелторском бизнесе, слушатели обычно задают один и тот же вопрос: «Расскажите, как избавиться от неуверенности, которая настигает тебя, когда ты начинаешь вести беседу со своим клиентом, причем именно по телефону». Все вопрошавшие как один уверяли, что такого тревожного состояния души они не испытывают, когда видят воочию своего собеседника.

Лично мне тоже приходилось неоднократно работать с людьми заочно, то есть по телефону. И я обращал внимание, что тушуюсь, чувствую себя не совсем уверенно, особенно когда веду разговор с человеком, которого почти не знаю. Я никогда не уверен в том, что в процессе такой беседы мне удастся достичь желаемого результата, и поэтому всегда стараюсь договориться о личной встрече и уже очно успешно завершить начатый разговор. «Почему так происходит? – думал я. – Может быть, неуверенность в себе, в собственных доводах при заочной беседе происходит оттого, что ты не имеешь возможности наблюдать реакцию собеседника на свои слова и от этого не

можешь предугадать, каковыми будут его дальнейшие шаги – согласился он с твоими доводами и поспешит принять твою точку зрения, или, наоборот, с доводами не согласен, конкретные шаги попробует оттянуть, попросит время подумать, или он вообще прервет разговор и скажет, что мое предложение не для него. По внешним проявлениям собеседника – мимике лица, выражению глаз, жестам ты уже имеешь представление о предстоящем повороте протекающей беседы, и даже самая нелицеприятная ее развязка пугает меньше, чем неизвестность».

Такая версия, хотя и частично, но объясняет природу возникновения неуверенности при работе по телефону, но ни в коей мере не подсказывает способ устранения этой неуверенности. Ведь пока повсеместно в распоряжении наших граждан не будет аппарата связи, передающего не только звук, но и изображение собеседника, мы волей-неволей будем иметь дело только с голосом по ту сторону телефонного провода. А значит, будем испытывать неуверенность, а порой и страх во время заочных бесед.

Чтобы устранить страх, надо понять еще одну его причину помимо той, которую я назвал. Возможно, корни этого явления, тревоги при общении с человеком, лица которого не видишь, лежат более глубоко.

«Почему нас пугает именно голос, пугает в том случае, когда мы не имеем возможности видеть того, от кого он исходит», – размышлял я и вдруг вспомнил, что однажды в книге «Славянская мифология» прочел следующее: *«Голос иногда бывает единственным проявлением нечистой силы, которая не имеет видимого облика… Голос демона часто бывает тем средством, с помощью которого он наносит вред человеку, приводит его к гибели. Голосом нарушается невидимая граница между человеческим и потусторонним миром: человек умирает, услышав голос вампира; у беременной женщины, услышавшей голос душ не крещеных младенцев, бывает выкидыш, а маленькие дети при этом заболевают… В белорусских поверьях окликают человека кликуши, в русских и украинских – леший, в болгарских и сербских – самовилы, в чешских – блуждающие огоньки, в польских – водяной. Поэтому повсеместно существует запрет откликаться на голос или оборачиваться в ту сторону, откуда он слышен, поскольку тем самым человек открывает нечистой силе путь к себе»*.

Таким образом, страх, возникающий внутри человека при общении по телефону с незнакомцем (а ведь люди, занимающиеся риелторской деятельностью, жаловались мне на охватывающую их неуверенность именно при общении с малознакомыми людьми), имеет так называемые генно-исторические корни.

Много веков подряд наши пращуры опасались именно незнакомого голоса, да к тому же исходящего от человека, лика которого не видишь. Страх перед таковым голосом поселился уже на генном уровне.

«Причина явления определилась. Но где искать путь избавления от страха?» – задумался я и вспомнил, что в этой же книге читал, что оберегом для человека от нечистой силы являются пальцы его руки, сложенные в кукиш. Таким образом, **исследователи славянского фольклора уже подсказали нам путь к избавлению от этого страха – пальцы руки, сложенные в виде фиги.**

Такое положение пальцев в древности служило оберегом от злых сил не только у наших соплеменников-славян, но и у представителей африканских племен, а также у индейцев, а следовательно, являлось универсальным средством, избавляющим от страха перед этими силами.

Все вышеприведенные размышления имели место в редакции одной центральной газеты, где я давал интервью. Пока журналистка прослушивала сделанную аудиозапись нашей беседы, я был предоставлен сам себе – тогда я и думал о страхе, который вызывает в людях незнакомый голос. И вдруг журналистка (ее звали Анна), словно прочтя мои мысли, неожиданно обратилась ко мне с вопросом. (Неожиданно, потому что возникший вопрос не имел никакого отношения к содержанию интервью.)

«Сергей Николаевич, – спросила Анна. – После окончания работы с вами мне сегодня предстоит еще интервью с одной известной актрисой. (Она назвала фамилию, которая и впрямь у всех на устах.) Сейчас я должна позвонить этой примадонне и договориться о времени и месте нашей встречи. Но я боюсь ей звонить: во-первых, не знаю, как она отнесется к моему предложению дать интервью, а во-вторых, наслышана о ее хамской форме общения с представителями прессы. А ведь задание редакции мне выполнить надо. Что делать? Как преодолеть свой страх?»

«На ловца и зверь бежит», – вспомнил я русскую пословицу и решил немедленно испробовать действенность метода избавления от такого страха, почерпнутого из славянского фольклора.

«Анна, – сказал я. – Для начала сними телефонную трубку, положи ее на стол, затем сложи пальцы левой руки в виде кукиша, а пальцами правой руки набирай нужный тебе номер. Когда номер будет набран, возьми трубку в правую руку, а пальцы левой продолжай держать сложенными в кукиш. Сохраняй их в таком положении на продолжения всего разговора с актрисой». Сотрудница газеты в точности выполнила мои инструкции. На другом конце провода сняли трубку. Журналистка представилась, объяснила цель своего звонка. Даже я, сидевший в полуметре, услышал, как из трубки понеслись грубые нелицеприятные слова. Именно этой реакции боялась Анна и, как оказалось, не зря. Но когда я взглянул на саму журналистку, моему удивлению не было предела – она терпеливо выслушивала грубость с иронической улыбкой на губах. Но главный сюрприз ждал впереди. Когда актриса закончила высказывать все, что она думает о представителях «четвертой власти», говорить начала Анна. Нет, она стала не говорить, она стала орать на актрису, называть ее близорукой, непонимающей, что только благодаря прессе о ней вообще кто-то знает, она грозила, что если ей откажут в интервью, предоставит это место в газете другой актрисе, которая в скором времени обязательно затмит примадонну. Причем сама журналистка во время своего гневного монолога оставалась абсолютно спокойной, весело подмигивала мне, когда в разговоре возникали паузы. Глядя на нее, я вспомнил изречение Наполеона: «У императора гнев не должен подниматься выше его пояса». Это был не гнев,

это было изображение гнева. Последнее точнее попадает в цель. Так произошло и в данном случае: журналистка и примадонна вскоре условились о времени и месте предстоящего интервью. Аня положила трубку, разжала сложенные в кукиш пальцы… и удивленно спросила: «Неужели это была я? Не может быть! Ведь я ее так боялась».

Слушая сотрудницу газеты, я пытался понять: что в ней изменилось, когда она сжала пальцы одной руки в фигу? И понял: появилась безразличие к мнению невидимой собеседницы, Анне стало все равно, что та думает по поводу ее слов и думает ли вообще.

Что такое чужеродная сущность хотя бы в лице невидимого собеседника (в старину – демон)?

Это наши собственные предположения и фантазии самого мрачного свойства. Мы предполагаем, что незнакомый человек в ответ на наше предложение ответит грубым отказом, а то и попытается унизить или высмеять нас. Мы боимся попасть в эту неприятную ситуацию, поэтому стараемся избежать ее: не звонить вовсе или, позвонив, быстро свернуть разговор, естественно, не достигнув цели, пока в наш адрес не успели прозвучать обидные слова. Мы сами создали этот пугающий образ, наделив его ужасными гримасами и капризами, и сами же боимся его. Но как только пальцы руки складываются в кукиш, эта фантазия перестает существовать и как следствие исчезает наша реакция на нее – страх.

Этими наблюдениями я делюсь на семинарах, которые провожу для работников риелторских фирм.

После одного такого семинара ко мне подошла женщина и рассказала следующее:

«Одна моя бывшая клиентка порекомендовала меня в качестве эксперта по недвижимости своей подруге на предмет приобретения жилья. Эту женщину я никогда не видела. Она сама позвонила мне, сказала, от кого звонит, в чем состоит ее просьба, и оставила номер телефона. В ту пору мне было особенно нечего предложить покупательнице – одна весьма скромная квартира, и все. По этой причине я просто не решалась набрать оставленный мне номер. Я представляла себе реакцию женщины на описание жилья, которое могу ей предложить купить. «Нет, это мне не подойдет, – скажет она, а затем раздосадованно добавит: – А мне вас так расхваливали!» Я и впрямь неплохой специалист по недвижимости, но разве виновата в том, что муж тяжело заболел и мне пришлось временно отойти от дел? О, как боялась именно такой реакции на мое предложение, и поэтому я оттягивала разговор. Подойду к телефону, посмотрю на него – мне станет страшно, и пойду прочь. Или сниму трубку, наберу пять цифр из семи, а затем в панике положу трубку на место. А один раз я даже дождалась, когда мне на том конце провода ответят. Но как только услышала голос, меня объял такой страх, что я немедленно бросила трубку.

И вот на вчерашней части семинара (*семинар длился два дня. – С. П.*) я узнала от вас про прием, избавляющий от страха при работе по телефону, решила немедленно проверить. Пришла домой, сложила пальцы левой руки в кукиш, а правой стала набирать номер незнакомой клиентки. Удивительно, но привычного страха не было. Не было страха и тогда, когда абонент ответил. Я подробно описала квартиру, которую могу предложить к продаже, и услышала то, что боялась услышать: «Нет, это мне не подойдет». Сама не знаю почему, но я вдохновилась ее словами. «Это мы еще посмотрим: подойдет или нет!» – задорно подумала я и стала приводить один аргумент за другим в пользу предлагаемого мною жилья. Ни ехидные реплики собеседницы, ни ее возражения не смущали и тем более не останавливали меня. Постепенно уступая моему напору, женщина согласилась квартиру посмотреть. Сегодня утром я ей ее показала. И что бы вы думали? Она ей понравилась. Мы подписали между собой договор, и я приступила к оформлению документов».

Подведем итог: если вас преследует страх при работе с малознакомыми людьми, особенно когда общаетесь с ними по телефону, помните, что существует надежный способ избавиться от страха – сложить пальцы руки в кукиш.

Глава 3

Смысл деятельности агента по недвижимости – так преподнести имеющееся у него для продажи жилье, чтобы покупатель захотел приобрести именно его, а не искал другое, прибегая к помощи посторонних фирм и частных лиц. Иными словами, задача агента состоит в том, чтобы соблазнить человека, нуждающегося в жилье, тем предложением, которое в настоящий момент торговец жильем может сделать.

Что такое соблазнить? Соблазнить – значит деликатно предложить человеку именно то, чего ему в данный момент недостает, а взамен получить от него то, чего не хватает вам. С вами все ясно – вам не хватает денег, которые вы должны получить от своего клиента в качестве вознаграждения за сопровождение удавшейся сделки.

А чего не хватает клиенту? Мы знаем: ему не хватает жилья. Но может быть, ему не хватает еще чего-то? Вспомним известную русскую пословицу: «С милым рай и в шалаше». Нет, риелтор, конечно, не может вместе с жильем обеспечивать клиентов идеальными спутниками жизни. Но под понятием «милый» можно рассматривать не человека, а состояние душевного комфорта своего клиента. В этом случае «милым» покупателю должно показаться то жилье, которое риелтор ему предлагает. Покупателю надо дать почувствовать, что именно в этой комнате, квартире, доме ему будет комфортно жить.

Чтобы безошибочно найти подход к человеку, следует помнить следующее правило: универсального приема не существует. Все люди по разному ощущают окружающий мир и свое место в нем. Все люди по разному понимают состояние блаженства. А значит, стремясь обрести комфорт, они стремятся к разным целям. Другое дело, что определенные типы людей и впрямь объединены общими представлениями о жизни и одинаково чувствуют состояние

душевного комфорта. Это объясняется тем, что в организмах этих людей энергетические процессы протекают по одинаковым схемам. О том, что это за схемы и как по внешним признакам различить людей с теми или иными психологическими особенностями, и пойдет разговор в настоящей главе. А главное, здесь будут даны рекомендации, как умело пользоваться этими особенностями в ситуации, связанной с куплей или продажей жилья.

Начнем с того, что цвет глаз человека свидетельствует о доминирующей в его организме тенденции распоряжаться собственной энергией.

От людей с холодным цветом глаз: серый, голубой, синий, природа требует постоянного выброса энергии. Это люди, которые осознанно или нет стремятся преобразовать окружающий мир. Другое дело, что жизнь многих из них складывается так, что им не всегда удается найти применение своим силам. Если энергия, которую в избытке генерирует их организм, осталась нерастраченной, им некомфортно, им плохо. Поэтому, если вы стремитесь продать квартиру человеку, у которого, например, голубые глаза, то не следует уповать на то, что предлагаемое вами жилье не потребует от нового жильца никаких вложений – евроремонт сделан, сантехника в порядке, лоджии застеклены и так далее. Голубоглазому человеку комфортно, когда он знает, что впереди его ждет дело, наоборот, возникает чувство дискомфорта, когда впереди этого дела нет. Ему надо выплеснуть нерастраченную энергию. Поэтому, когда вы покажете ему основные достоинства жилья, смело переходите к описанию его недостатков, комментируя их, например, такими словами: «А вот линолеум на полу вы снимете и замените на паркет, хотите дубовый, хотите сосновый – сегодня большой выбор красивого паркета; ободранные двери с разбитыми стеклами вы, конечно же, замените новыми – испанскими или отечественными под цвет паркета. Впереди такой простор для творчества! Вам будет чем заняться в этих стенах!». И увидите: голубоглазый человек будет рад открывшейся перед ним перспективе.

Люди, обладающие глазами теплого цвета: карий, желтый, черный, страдают дефицитом природной энергии. Соблазняя их приобрести жилье, не следует рассказывать им, как много предстоит сделать в этой квартире, чтобы в конце концов в ней стало удобно жить. В процессе демонстрации жилья следует заострить внимание на том, что, приобретая данную квартиру, они избавляют себя от многочисленных хлопот, связанных с ее ремонтом, устранением недостатков, волокитой с документами и тому подобное. Возможность сберечь себя, не растратить по пустякам и так находящиеся в дефиците силы – очень привлекательное предложение для тех, кто имеет от природы теплый цвет глаз. На душе у них становится комфортно от такой перспективы.

Люди с серо-карими глазами обладают смешанной энергетикой: в какие-то моменты жизни они ощущают в себе избыток сил, в какие-то – недостаток. Поэтому соблазнять их купить квартиру с перспективой многое впоследствии в ней изменить или же, наоборот, не ударять после покупки палец о палец не эффективно, так как люди с серо-карими глазами сами не знают, чего хотят (на самом деле известно, что они хотят жить по принципу «с какой ноги встану»). Именно такой перспективой их и следует прельщать, когда вы предлагаете им то жилье, которое есть у вас в наличии. Захотите – сделаете в доме ремонт, а не захотите – можно жить и в таких условиях – обстановка терпимая. Захотите – продадите вскоре то, что сейчас покупаете, а не захотите – останетесь жить здесь и так далее. Словом, с какой ноги встанете, так с этой квартирой и поступите – она подходит для любого варианта.

В психике зеленоглазых людей прослеживается тенденция к достижению целей, сформировавшихся у них когда-то в юности. Поэтому прежде чем риелтор сможет успешно преподать такому человеку имеющийся товар, ему следует разговорить зеленоглазого клиента, чтобы хотя бы немного узнать о нем самом и его чаяниях. Можно не стесняясь многократно задавать вопрос: а что вы всегда хотели от жилья? И когда клиент выдает какие-то детали своей мечты (например, хочет, чтобы под окнами текла река, хочет, чтобы вокруг было поменьше шума, поменьше людей). Риелтор из квартир, имеющихся у него в распоряжении, показывает ту, где какие-то детали совпадают с чаяниями зеленоглазого клиента, пусть они совпадают лишь отчасти. В процессе показа жилья риелтор постоянно подчеркивает: ведь именно это вы всегда хотели! Например, под окнами нет реки, но вдалеке есть прудик, – вы ведь всегда хотели видеть из окна водоем. Рядом проходит шумная магистраль, но ваши окна будут выходить во двор. Там тихо. Вы ведь всегда хотели, чтобы было тихо. Двор необустроен: нет ни детской площадки, ни лавочек. И это хорошо, потому что туда никто не выходит – дети не кричат, пенсионеры не стучат костяшками домино. Вы ведь всегда хотели, чтобы не было постоянного шума. Зеленоглазому человеку комфортно распознать в грядущем приобретении даже размытые черты своей давней мечты.

У людей с зелено-карими глазами обостренное чувство справедливости. Поэтому, соблазняя их купить жилье, следует использовать следующие аргументы: например, это справедливо, что за те деньги, которыми вы располагаете, вам предлагают купить именно это жилье: не лучше, но и не хуже. Или: вы много трудились и многого добились в жизни, будет справедливо, если вы приобретете хорошую дорогую квартиру.

Предупреждаю, что отличить зелено-карие глаза от серо-карих можно лишь при ярком солнечном свете.

При солнечном свете можно выделить еще одну разновидность, которую невозможно распознать при свете ламп накаливания. Это глаза серо-зелено-карие. Называются они почему-то «среднерусские», хотя чаще встречаются у татар. Выглядят они так: по серо-зеленому полю глазного зрачка разбросаны многочисленные коричневые крапинки. Тот из риелторов, кто столкнется с обладателем «среднерусских» глаз, должен помнить, что этот человек охотно следует за тем, кто активно вмешивается в его жизнь: принимает за него решение, клянется отвечать за сделанные по его совету шаги. Работая с таким клиентом, надо решительно убеждать его в том, что предлагаемое ему к покупке жилье во всех отношениях для него наилучшее. Главное, не жалеть на подобные убеждения ни сил, ни времени.

Еще одной частью лица, оказывающей решающее влияние на мироощущение человека, является нос.

Стараясь продать человеку жилье имеет смысл учитывать форму носа покупателя – это сэкономит ваши силы.

Если ваш потенциальный покупатель обладает курносым носом, то нет необходимости приводить ему весомые аргументы, подтверждающие целесообразность приобретения именно того жилья, которое вы ему предлагаете. Такого человека легче всего соблазнить «ветром грядущих перемен».

Например, вы жили в самом центре города – машины, столпотворение людей, суета. Попробуйте теперь пожить на окраине – никого, воздух свежий, рядом парк. Необычно, ново! Или: вы всю жизнь жили на последнем этаже, а я вам предлагаю квартиру на первом. В таких условиях вы еще не были. Это все равно, что начать жизнь заново. Перспектива кардинальных изменений в собственной жизни всегда желанна для людей, обладающих вздернутым вверх кончиком носа.

Людям, у которых нос, наоборот, загнут вниз (имеет форму орлиного клюва), больше всего импонируют людская зависть и стремление к повышению комфорта для собственного тела.

Предлагая им жилье, надо подчеркнуть, что пусть оно, например, недорого стоит и неказисто на вид, но зато расположено в очень престижном районе, и люди, узнав, где именно обладатель «орлиного» носа приобрел квартиру, будут непременно ему завидовать. Второй неотразимый аргумент – красочно обрисовать такому человеку все удовольствия, которые испытает его тело (в том числе и желудок), если поселиться в предлагаемой ему квартире, как то: район отдаленный – в гости лишний раз никто не зайдет; пришел с работы домой – хорошо, никто не трогает; магазины в соседнем доме – два шага сделал – и в нем, а уж продуктов-то в магазине – на любой выбор. Сауна за углом. Солярий тоже в соседнем доме. Все двадцать четыре удовольствия для твоего тела!

Обладатели прямого носа – мазохисты в том смысле, что любым иллюзиям предпочитают хотя и горькую, но правду. Работая с таким человеком агенту по недвижимости ни в коем случае нельзя от него скрывать какие бы то ни было изъяны предлагаемого к покупке жилья. Продемонстрировав привлекательные стороны своего «товара», наоборот, следует умышленно заострить внимание прямоносого покупателя на всех имеющихся недостатках. Район – хороший, дом – новый, этаж – восьмой, а есть даже поговорка, что все приличные люди живут именно на восьмом этаже. Но лифт, правда, пока не работает, паркета нет, унитаз разбит. «Я мог бы, – в завершении говорит агент, – скрыть от вас эти неприятные детали, но хочу, чтобы вы обладали именно объективной информацией и приняли решение самостоятельно». Обладателя прямого носа подкупает именно объективная информация, и даже если откажется купить предлагаемую ему квартиру, он будет продолжать сотрудничество с агентом, который от него ничего не утаил – сказал горькую, но правду – не побоялся причинить боль.

Люди, чей прямой нос украшает горбинка, тщеславны. Работая с таким человеком, лучше всего делать упор на то, что, например, в доме, где вы предлагаете ему приобрести жилье, уже живет какая-то знаменитость. Или место, в котором расположен дом, каким-то образом связано с историческими, культурными событиями или покрыто легендами: поблизости останавливался Наполеон, Пушкин писал здесь «Пиковую даму»… Человеку, чей нос с горбинкой, надо дать повод в дальнейшем хвастаться своим приобретением, и тогда он такое приобретение сделает.

Люди, чей нос «уточкой», любят не упустить в жизни свой шанс. Предлагая квартиру обладателю такого носа, следует непременно бросить фразу, что имеет место удивительное стечение обстоятельств: данное жилье предлагается именно ему. Это его шанс, который, главное, не упустить! И он не упустит.

На мироощущение людей влияет также форма их уха.

Люди, чьи уши маленькие и сильно прижаты к голове, легко соблазняются перспективой сексуальных развлечений на новом месте проживания. Мужчине с маленьким ухом следует не преминуть сказать, что рядом с его грядущим жильем, например, расположен институт, где учатся много молодых красивых девушек. Люди с крупными и сильно оттопыренными ушами, наоборот, не прельщаются сексуальными перспективами, но зато они охотно готовы идти навстречу ситуациям, в которых смогут раскрыться их многочисленные таланты. Поэтому покупателю жилья с крупным ухом следует намекнуть на близость всевозможных фирм, предприятий, деловых центров, где они смогут достойно себя реализовать.

Люди с длинной и тонкой шеей всегда склонны к познанию чего-то нового. Они получают удовольствие от процесса познания. Люди, чья шея короткая и толстая, – консервативны, боятся новизны, они рады, когда впереди их ждут лишь уже известные варианты.

Работая с покупателем с длинной шеей, следует подчеркнуть, что жизнь в новых условиях будет кардинально отличаться от прежней – за хлебом и молоком теперь придется не ходить за угол, а проезжать три остановки на трамвае – наблюдать за людьми, любоваться природой, а за лекарствами, наоборот, не придется, как раньше, тащиться за тридевять земель – аптека прямо в доме: если что заболит – спустился вниз и готово!

Внимание покупателя с толстой шеей, наоборот, следует заострить на том, что с переездом на новое место ничего в его жизни не изменится – как ходил в булочную в соседний дом, так и будет ходить, как ездил в аптеку за тридевять земель, так и будет ездить.

Слушательница моих курсов Татьяна Евгеньевна впоследствии рассказывала о том, как она успешно воспользовалась информацией о влиянии физиогномики на представления человека о собственном комфорте.

«Прежде чем везти потенциального покупателя на просмотр одной из квартир, – делится впечатлениями специалист по недвижимости, – я мысленно восстановила в памяти его внешность. Это был кареглазый мужчина, обладатель загнутого вниз носа – «орлиный клюв», короткой толстой шеи, имевший крупные оттопыренные уши. Я мысленно составила его психологический портрет, то есть наметила, что для него является зонами комфорта. Во-

первых, он не любит лишний раз расходовать свои силы – карие глаза; во-вторых, не прочь, чтобы ему кто-нибудь да позавидовал и любит доставлять себе плотские удовольствия – загнутый вниз нос; в-третьих, он не любит менять годами сложившиеся привычки – короткая толстая шея; в-четвертых, он всегда стремится найти разнообразное применение своим способностям – крупные оттопыренные уши.

Исходя из вышеперечисленного, я выбрала для первого показа квартиру пусть небольшую, но практически не требующую ремонта – он был сделан год назад. Я привела клиента в квартиру и сконцентрировала его внимание на том, как хорошо в ней сделан ремонт – качественные материалы, использование современных технологий, подчеркнула, что, вселившись в такую квартиру, еще много лет можно и не думать о том, чтобы что-то здесь менять. По вздоху облегчения, вырвавшемуся из груди моего клиента, я поняла, что нажала на нужную клавишу – уж очень этот человек не хотел в дополнение к хлопотам переезда получить хлопоты, связанные с ремонтом квартиры. Было видно, что жизненные силы необходимы ему на какие-то другие цели.

Мы вышли на лоджию, чтобы полюбоваться окрестностями. «Через дорогу лесопарк, – сказала я. – Всегда свежий воздух, прогулки. Представляете, как будут завидовать вам друзья, которые живут в каменном мешке в центре города и вынуждены за всем этим часами добираться на машинах или в электричках!» Я почувствовала, что опять попала в точку: густые брови мужчины молниеносно взметнулись вверх, в глазах зажглись огоньки – он и впрямь не прочь, чтобы ему завидовали. Да, именно это ценят в жизни люди с «орлиным» носом, но они любят еще и вкусно поесть. Посмотрев вниз, я увидела современный супермаркет, с огромной надписью на вывеске «24 часа» и ресторан по соседству. «В любое время дня и ночи, – сказала я, – вы сможете купить себе самые разнообразные свежие и вкусные продукты. А если вам не захочется готовить – устали или праздник, то возьмите и пойдите в ресторан. Он тоже рядом. Ведь вкусная еда – это важная составляющая жизни». – «Очень важная!» – охотно подхватил покупатель жилья. Я поняла, что это обстоятельство – наличие поблизости супермаркета и ресторана пришлось ему по душе. Правда, мужчина тут же пожаловался на то, что хотя и любит поесть, но стремится поддерживать постоянный вес и поэтому уже много лет ходит в бассейн, который находится неподалеку от места его сегодняшнего проживания. Я вспомнила, во-первых, что у мужчины короткая шея, подсказывающая, что он не любит менять устоявшийся уклад жизни, а во-вторых, в двух трамвайных остановках отсюда тоже есть бассейн. О последнем я немедленно сообщила клиенту и добавила: «Не бойтесь хорошо питаться – будете ходить в бассейн и сможете поддержать вес в норме. В вашей жизни, случись переехать сюда, все будет так же, как раньше, – ничто не изменится». Настороженность сразу же отпустила потенциального покупателя. В этом состоянии внутренней тревоги, как правило, пребывают все клиенты, когда смотрят предлагаемые им квартиры, – людей можно понять: предстоят серьезные перемены в жизни. А кто перемен не боится? Только люди с длинной и тонкой шеей. Но у моего клиента шея короткая и толстая, и он окончательно успокоился, когда понял, что больших перемен в укладе его жизни не будет, случись ему жить здесь.

«А что это там за броская вывеска? – неожиданно спросил мужчина, указывая куда-то вниз. – Я без очков для дали не могу прочесть». Я не могла понять, какая же именно вывеска его заинтересовала. На одной было написано «Издательство», а на другой – «Региональное отделение» какой-то партии. Об этом я и сообщила мужчине. Он весь расцвел: «Вот хорошо! А вдруг издательству нужен переводчик? Я в свое время изучил несколько языков, но никак не могу найти этому применение. Да и в общественной деятельности я бы себя попробовал – в партии какой-нибудь. А то сижу ради хлеба насущного весь день за компьютером и чувствую, что талант пропадает… и не один». Я взглянула на крупные уши своего клиента и подумала: он прав.

Ни вторую, ни третью квартиру этот человек смотреть не захотел. «Зачем зря ноги стаптывать? – сказал он. – Все равно более подходящего жилья я не найду». Квартиру клиент купил.

Глава 4
Как сберечь свое время и силы: нейропрогнозирование

Очень часто специалист по недвижимости проделывает большое количество абсолютно бессмысленной работы. Например, он пытается расселить или продать квартиру, не подозревая о существовании еще одного или нескольких ее владельцев. Вот сделка готова к завершению, и вдруг объявляется наследник и заявляет свои права, в итоге работа сделана, а результат оказывается сведенным к нулю. В других случаях сам продавец квартиры, хотя и обратился за помощью к риелтору, хотя и ездит на просмотры предлагаемых ему вариантов жилья взамен продаваемого, но в действительности вовсе не собирается никуда уезжать, а только развлекает себя подобными мечтаниями: вот как было бы хорошо продать имеющееся жилье и взамен его купить квартиру или на тихой окраине города, или в шумном центре. Он отнимает время риелтора, отодвигает совершение последним перспективных сделок, не собираясь на самом деле расставаться с существующим жильем. Бывают и такие случаи, когда специалист по недвижимости обязан обратиться к городскому чиновнику за информацией относительно планов развития города: где, например, в перспективе пройдет магистраль, где будет высажен парк, какие дома пойдут под снос. Оперируя этой информацией, риелтор ведет работу со своими клиентами. Но, увы, не всегда предоставляющий информацию чиновник отвечает за свои слова. Он может использовать устаревшие данные, может вообще их взять «с потолка». В этих случаях риелтор рискует потерять клиентов и сорвать сделки на половине, а то и в конце пути.

Обезопасить себя от непродуктивной, а порой и бессмысленной деятельности можно, если владеешь искусством нейропрогнозирования. Несмотря на то, что данная деятельность окутана пеленой таинственности, в действительности в ней нет ничего сложного. Однажды мне позвонил молодой человек и взволнованным голосом сообщил, что он экстрасенс! «Из чего вы сделали такое заключение?» – спросил я. Юноша рассказал мне следующее: «Я взял свою фотографию и еще четыре других. Поводил правой рукой над своим фото на высоте 1,5–2 сантиметров и почувствовал некое особое ощущение в кончиках пальцев. Когда я отводил руки от фотографии, ощущение исчезало, когда приближал – появлялось вновь. Я запомнил это ощущение и, завязав себе глаза, левой рукой перемешал пять фотографий на столе, затем правой рукой без труда нашел свою, руководствуясь лишь тем, что окончания моих пальцев помнили биоэнергетическое поле, шедшее исключительно от моей фотки». Свой рассказ молодой человек завершил эмоциональной тирадой: «Во мне открылся дар! Я знаю: дар нельзя зарывать в землю. А значит, я должен бросить существующую работу и заниматься нейропрогнозированием».

Это умозаключение было абсурдно. Молодой человек только что закончил престижный вуз, поступил в аспирантуру, преподавал на кафедре. Впереди его ждала блестящая карьера.

«Послушайте, – сказал я ему. – Вот если бы вы вдруг обнаружили, что можете различать цвета, запахи, оттенки вкуса, вы сочли бы, что вам открылся дар, который нельзя зарывать в землю?» – «Нет, не счел бы, – ответил аспирант. – Зрение, обоняние, осязание – это способности человека, посредством которых он общается с окружающим миром. Это доступно каждому». – «Но тот дар, который вы на днях открыли в себе, – продолжал я, – это такая же способность человека общаться с окружающим миром. Это тоже доступно каждому. Так что продолжайте спокойно учиться и работать». – «А открывшаяся способность? – спросил юноша. – Что с ней делать?» – «Жизнь покажет, когда и по какому поводу эта ваша способность будет востребована. Не надо опережать события».

Молодой человек защитил диссертацию, устроился на работу, но пока так и не нашел применение этой еще одной возможности своего организма. Другое дело – специалист по недвижимости, здесь способность сенсорно диагностировать ситуацию может найти множество применений. Но обо всем по порядку.

Начнем с того, что, конечно, не любые пальцы тонко различают поля, идущие от фотографий, предметов, почерков и тому подобного. Мозолистые руки ничего не чувствуют. Поэтому если кто-то из читателей решил освоить метод нейропрогнозирования, он должен прекратить возиться с тяпкой и лопатой на своем дачном участке. Периодически появляющийся в руках топор или рубанок огрубляют кожу, делают ладонь и пальцы нечувствительными, а значит, непригодными к сенсорной диагностике. Загрубевшую кожу можно убрать пемзой, после того как рука будет распарена в теплой воде.

Для начала советую поступить так же, как сделал мой знакомый молодой человек: взять собственную фотографию и еще три-четыре фотоснимка, запечатлевших посторонних людей. Глаза на фотографии должны быть видны. Если веки глаз прикрыты или надеты темные очки, фотография для работы непригодна. Изображение должно быть резким, с размытым портретом работать также нельзя. Поместите свою руку над фотоснимком с собственным изображением на высоте 1,5–2 сантиметров так, чтобы подушечки указательного и среднего пальцев оказались на уровне человеческого лица на снимке. Сами пальцы не должны быть строго зафиксированы, тем более напряжены, они должны слегка вибрировать. Только в расслабленном состоянии ладонь наиболее чувствительна к идущим от предметов полям. Поводите вибрирующими пальцами сначала над фотоснимком, а затем рядом с ним над столом и убедитесь, что подушечки ваших пальцев в первом и во втором случаях испытывают разные ощущения. Постарайтесь удержать в памяти «сенсорное впечатление» от собственного фото. Для этой цели ничего специально запоминать не следует. Надо плотно закрыть или завязать себе глаза, второй рукой перемешать на столе фотоснимки – свой и трех-четырех посторонних людей, а затем, проводя «рабочей» рукой, находящейся в состоянии вибрации, над местом нахождения снимков, попытаться «нащупать» уже знакомое ощущение, идущее от фотографии, на которой изображены вы. Когда ощущение «нащупано», зафиксируйте пальцы над местом, где оно возникло и, открыв глаза, убедитесь в том, что вы и впрямь обнаружили собственную фотографию сенсорным способом.

Это первое упражнение. Проделывайте его до той самой поры, пока не научитесь безошибочно находить собственный фотоснимок. Упражнение предназначено для обнаружения и развития у себя сенсорных способностей.

Цель *второго предлагаемого мной упражнения* – создание ассоциативного банка данных. Начинающий нейрооператор подыскивает в своем фотоархиве снимки, на которых запечатлены семейные пары. Обязательное условие: упражняющийся должен достоверно знать, как сложились отношения у изображенных на фотоснимках супругов. Лучше подбирать пары с разными судьбами. Например, одни супруги живут вместе долго и счастливо, другие тоже живут вместе, но постоянно ссорятся и то и дело хотят расторгнуть брак, третьи, пожив некоторое время бок о бок и впрямь расстались, в четвертом случае один супруг обманул второго, заполучив жилье или прописку. Для пятого примера можно взять известных вам мужчину и женщину, заведомо зная, что кто-то из них своими ухаживаниями просто морочил партнеру голову, а сам и не собирался жениться, для шестого примера хорошо взять людей, горячо желавших совместного брака, но у которых по каким-то причинам он так и не состоялся.

Вы уже научились сенсорно отличать поле, идущее от фотографии одного человека, от поля, исходящего от фотографии другого человека. Поэтому сейчас заострите свое внимание на том, каким образом переплетаются поля двух людей на одном фотоснимке. Для этого поместите пальцы «рабочей» руки на высоте 1,5–2 сантиметров над изображением сначала одного человека, почувствуйте его поле, затем переместите пальцы так, чтобы они зависли над изображением второго человека на том же снимке. Подушечки пальцев почувствуют и его поле тоже. Первое и второе

поле, конечно, будут отличаться одно от другого. Но нас интересуют не столько сами поля зафиксированных на снимке людей, сколько то, как они переплетаются между собой. Чтобы детально изучить это переплетение, надо начать не спеша перемещать пальцы от изображения одного человека к изображению другого. Пространство, разделяющее этих людей, будет наполнено совершенно особым полем. Его мы назовем «поле взаимодействия». Это поле отражает характер взаимодействия двух сфотографированных людей.

Чтобы в дальнейшем успешно использовать методику нейропрогнозирования в риелторской практике, надо на подготовительном этапе «запомнить» пальцами как можно больше самых различных «полей взаимодействия» людей. С этой целью мы и отобрали из своего фотоархива изображения знакомых нам семейных пар или людей, некогда влюбленных друг в друга. Достоверно зная, как именно сложились их отношения, мы, сенсорно диагностируя их «поля взаимодействия», отмечаем для себя, какое поле соответствует взаимной любви и долгой совместной жизни, какое быстрому расставанию, какое хотя и совместной, но несчастной жизни, какое так и не сложившемуся союзу, какое измене и так далее. Не следует прибегать к каким-то специальным практикам запоминания полей, надо лишь изучить их подушечками пальцев и мысленно отметить, какое «поле взаимодействия» соответствует тому или иному характеру взаимоотношений людей. И только.

На следующем этапе я советую всем упражняющимся немного поработать гадалками. Например, к вам на огонек зашла соседка и посетовала, что ее дочери пора выходить замуж. И парни неплохие за ней ухаживают, только дочь не знает, как не ошибиться с выбором? Используйте этот случай для наработки своих сенсорных навыков. Попросите соседку принести вам фотографию ее дочери и фотоснимки претендентов на ее руку. Когда надлежащий материал поступит в ваше распоряжение, расположите в центре стола фотографию девушки на выданье. Затем вокруг нее на одинаковом расстоянии, примерно 1–2 сантиметра, разложите снимки молодых людей. Поместите пальцы своей «рабочей» руки сначала над девушкой, затем над первым женихом, потом детально исследуйте их «поле взаимодействия». Задайтесь вопросом: не напомнило ли вам ощущение, возникшее в подушечках пальцев, одно из некогда вам знакомых? Не было ли того же самого чувства в тот момент, когда вы сенсорно исследовали «поле взаимодействия» какой-либо семейной пары из домашнего фотоархива? Например, не было ли это поле супругов, которые расторгли свой брак через четыре года после свадьбы? Да, это тот, именно оно! Теперь можете смело сказать соседке, что выйди ее дочь замуж за этого молодого человека, брак будет недолговечен.

Возьмите и исследуйте сенсорно «поле взаимодействия» девушки на выданье и следующего юноши, которого она также прочит в мужья. Что чувствуют ваши пальцы? Что напоминает это возникшее в рецепторах ощущение? Ба! Да это тот, известный вам случай, когда молодым людям, несмотря на взаимную тягу друг к другу, так и не удалось соединиться – не судьба… Ведь именно такое «поле взаимодействия» уловили ваши рецепторы над фотоснимком институтских друзей, не чаявших друг в друге души и тем не менее так и не соединившие свои судьбы. Не задумываясь более, объявите соседке свой вердикт: вариант брака с этим юношей даже не рассматривайте – семья не сложится. Изучаем третье «поле взаимодействие». Оно напоминает нам то, что излучает фотоснимок семейной пары, где запечатлены люди, прожившие долгую и счастливую жизнь. «Вот молодой человек, за которого ваша дочь должна выйти замуж», – объявите матери тоном, не терпящим возражений.

Поупражнявшись подобным образом, вы, во-первых, научитесь быстро восстанавливать в сенсорной памяти так называемые «базовые поля взаимодействия» – поля знакомых вам семейных пар, а во-вторых, значительно расширите ассортимент этих «полей взаимодействий», к которым впоследствии будете прибегать для индентификации результатов, полученных в процессе сенсорной диагностики, применяя ее уже в риелторской деятельности.

Специалист по недвижимости, как правило, не имеет в своем распоряжении ни фотографий продавцов или покупателей жилья, ни фотоснимков самой квартиры, но их с успехом могут заменить, например, образец почерка клиента, документ на жилье, иногда просто адрес, напечатанный на листе бумаги. Для того чтобы осуществить акт нейропрогнозирования результата предстоящей сделки, риелтор должен проделать в сущности ту же работу, что и в случае выбора жениха для соседской дочери. Например, ваш клиент собирается приобрести жилье по указанному адресу, он видел квартиру, и она ему понравилась. Состоится ли сделка? Чтобы получить ответ на данный вопрос сенсорным методом надо взять образец почерка клиента (он же расписывался на бланке договора с риелтором или фирмой), взять документ на интересующую его квартиру (достаточно ксерокопии), положить их рядом друг с другом и ввести свои пальцы в «поле взаимодействия» конкретного человека и конкретного жилья. Что чувствуют пальцы? На что похоже это ощущение? Оно, например, похоже на то самое поле, которое вы сначала исследовали на фотографии своих институтских друзей, влюбленных друг в друга, но так и не соединившихся, а затем это же поле вы обнаружили между снимками соседской девочки и ее жениха, которого вы исследовали вторым. Все вышесказанное означает, что этой сделке не осуществиться. Почему? Может, квартира имеет еще одного владельца, о котором вы не подозревали, и поэтому не может быть продана? Может, покупатель в последний момент откажется от задуманного шага. Бог ведает. Но тем не менее, получив такой результат посредством сенсорной диагностики, риелтору следует серьезно скорректировать свои рабочие планы, например перевести свое внимание на других клиентов и другое жилье.

Закончившая мои курсы «Основы нейропрогнозирования», Нурия рассказывала, что однажды ей потребовалась помощь чиновника – понадобилось узнать, будет ли в обозримом будущем прокладываться магистраль по месту расположения дома, в который хотел вселиться один из ее клиентов. Чиновник выдержал соответствующую случаю паузу, а затем дал ответ: нет, магистраль в этом месте проходить не будет. Нурия очень дорожила своим клиентом,

она не раз оказывала риелторскую помощь ему, его друзьям и родственникам (по подобным вопросам эти люди обращались только к ней), поэтому женщина решила перепроверить, добросовестно ли чиновник выполнил свою работу. «Я взяла собственную фотографию и бумагу, где государственный муж написал свое заключение, положила их рядом, поместила пальцы «рабочей» руки над пространством между моим портретом и заключением. Подушечки пальцев сразу почувствовали «поле взаимодействия». «На что оно похоже?» – задала я вопрос себе, и тут же где-то внутри меня всплыл ответ: оно напоминает мне поле, которое я зафиксировала на фотоснимке, запечатлевшем мою восемнадцатилетнюю дочь с гастарбайтером – молодым человеком, приехавшим на заработки с Украины. Он ухаживал за девочкой, но, как впоследствии оказалось, лишь для того, чтобы занять с ее помощью денег, а получив требуемую сумму, скрылся. Я поняла, что чиновник тоже меня обманул: взял деньги за услугу и предоставил непроверенную информацию. Поэтому, прежде чем продолжать работу со своим постоянным клиентом на предмет приобретения им жилья, я повторно обратилась за интересующей меня информацией, но уже к другому чиновнику. Полученный ответ был диаметрально противоположен первому: по месту расположения интересующего меня дома в перспективе должна будет пройти магистраль. Решение только обсуждалось, в дом еще прописывали, но, зная о возможности сноса этого строения, предложить своему клиенту приобрести в нем жилье я уже не могла. «Подставить» этого человека для меня означало потерять большую клиентскую сеть, и я отговорила мужчину от покупки облюбованной им квартиры, нашла ему другую. Прошло пять лет, и по месту расположения дома и впрямь прошла магистраль».

Был и такой случай. Его рассказал риелтор Вадим, также обучавшийся у меня на курсах нейропрогнозирования.

«Одна пожилая женщина обратилась ко мне по поводу продажи квартиры. Она все время по-разному объясняла свое желание: то говорила, что хочет переехать жить к дочери, то ее не устраивала чистота воздуха в районе и она хотела бы купить жилье у сквера или на краю лесопарковой зоны и так далее. Я уважаю пожилых людей, поэтому потратил много времени на показы квартиры этой женщины потенциальным покупателям, но еще больше времени я израсходовал на то, чтобы продемонстрировать старушке варианты ее возможного переселения в экологически чистую зону. Порой работа с ней осуществлялась в ущерб работе с другими клиентами. Однако пожилая женщина никак не могла решиться на продажу квартиры: то ее не устраивала предлагаемая цена, то не подходил вариант переселения и так далее. Я, наверное, посвятил бы ей еще много времени и сил, если бы не оказался на курсах нейропрогнозирования. Используя полученные знания, я решил проверить, а действительно ли моя клиентка хочет расстаться с имеющимся у нее жильем. Я положил на стол риелторский договор, где стояла подпись этой женщины, а рядом поместил копию документа, подтверждающего ее собственность на жилье. В зоне соприкосновения двух этих бумаг мои пальцы зафиксировали «поле взаимодействия». Оно напомнило мне поле, которое я уже однажды ощущал во время тренировочной диагностики фотографий своих друзей и родственников, а конкретно поле от фотографии, где была запечатлена моя тетя с супругом. Моя тетя, сколько я ее помню (а помню я ее сорок лет), все время говорила, что на днях разведется с мужем. Поэтому она то просила подыскать ей нового партнера для брака, то убеждала всех, что хочет жить одна и умоляла найти для нее уединенное жилище. Но, несмотря на все просьбы и сетования, продолжала жить с мужем на протяжении сорока лет. Когда я нечаянно заставал их вдвоем, мне всегда казалось, что тетя даже очень довольна своим спутником жизни. Все сетования на супруга были лишь игрой на публику – желанием вызвать к себе повышенное внимание.

Я понял, что моя клиентка также не собирается продавать имеющееся жилье. Ей скучно, ей одиноко – вот она и восполняет дефицит общения встречами со мной, с потенциальными покупателями ее жилья, с продавцами квартир, в которые мы приезжали на просмотры.

Как бы ни уважал я чужую старость, но должен кормить риелторской деятельностью себя и семью, поэтому, когда срок нашего договора истек, я отказался его пролонгировать. Я погрузился в работу с другими клиентами и заработал неплохие деньги.

Использование практики нейропрогнозирования (доступной практически любому человеку) в риелторской деятельности в значительной степени экономит время и силы и позволяет принимать правильные решения.

Глава 5
Долгосрочный прогноз

Не секрет, что такой акт, как смена места жительства, происходит в жизни человека отнюдь не часто. Порой смена жилья – событие судьбоносное. Многое из того, что связано с человеческой судьбой, имеет предрешенный характер, в том числе и время, когда данное событие должно произойти. Риелтор, взявшийся обслуживать клиента, может недоумевать, почему его многочисленные старания на протяжении долгих месяцев не приносят успеха, а затем вдруг в одночасье все складывается как бы само собой: и сделка совершена, и клиент доволен. «Судьба», принято говорить в таких случаях. Но потраченное время, нервы, силы, недостаток внимания к другим клиентам нельзя вернуть. А можно ли было избежать непродуктивной работы? Кажется, что нельзя. Однако можно.

Все та же методика нейропрогнозирования позволяет заглянуть в тайну чужой судьбы, в том числе и на предмет перемены места жительства. Узнав, когда именно человеку суждено поменять жилье, агент по недвижимости может определить, в какое время (год, месяц) обстоятельства вокруг его клиента сложатся таким образом, что операции с

недвижимостью пойдут как по маслу. Зная эту дату, агент, естественно, перенесет пик своих усилий в работе с данным человеком именно на эти месяцы, а то и дни. В остальное время он может со спокойной душой работать с другими людьми.

Как определить, когда именно человеку предначертано свыше поменять жилье?

Начнем с того, что когда мы употребляем такое понятие, как человеческая судьба, мы должны помнить, что людям по шкале времени записано не само событие, которое должно иметь место в его жизни, записано то состояние души, которым конкретно у него будет данное событие сопровождаться. На возможности считать во времени то или иное состояние человеческой души и строится практика долгосрочного прогнозирования.

Согласитесь, что переезд из одной квартиры в другую у разных людей сопровождается разными эмоциями. Одни ждут этого события как манны небесной, другие видят в нем трагическую неизбежность, третьи относятся как к чему-то само собой разумеющемуся и так далее. Естественно, что ожидание смены жилья у разных людей также имеет разный эмоциональный окрас. У кого-то это событие в мыслях связано с избавлением от ненавистных соседей или супруга, с которым давно разведены, но живут вместе, у кого-то с желанием выбраться из «каменного мешка» в центре города, переселиться поближе к природе. Кто-то с обретением нового жилья мечтает обрести нового спутника жизни… Одним словом, много самых разных ожиданий витают в головах людей в связи с изменением места жительства. Задача нейрооператора как раз и состоит в том, чтобы считать, суждено ли этим ожиданиям сбыться, то есть суждено ли людям пережить это душевное состояние? А если окажется, что суждено, то в какое именно время это произойдет? Поэтому, прежде чем начать сеанс нейропрогнозирования на предмет возможной даты смены жилья, следует выяснить у своего клиента, с какими именно ожиданиями связана у него перемена места жительства.

Если, например, клиент говорит, что, приобретая собственную квартиру, он стремится в первую очередь избавиться от уж слишком пристальной опеки родителей, то нейрооператору следует немедленно перелистать страницы собственной биографии и найти в ней аналогичный эпизод, например, как, будучи школьником, ты ждал, когда родителям дадут путевку в санаторий посреди учебного года, и ты почти месяц будешь предоставлен сам себе: хочешь – делай уроки, а хочешь – гуляй, хочешь – приходи домой заполночь, а хочешь – можешь проспать школу, хочешь – питайся оставленными в холодильнике сосисками, а хочешь – ешь одно мороженное. После того как ты восстанавливал в памяти состояние уже собственной души, которое соответствует ожиданию клиента, следует взять предмет, принадлежащий клиенту. Предмет должен иметь форму кольца (круга) и находиться в соприкосновении с его телом не менее года. Это может быть и впрямь снятое с руки кольцо или циферблат часов (если часы не имеют внутри батарейки), ключ (та его часть, за которую держат пальцы, когда вставляют в замок), это может быть и фотография клиента, снятого в фас, если за круг мы примем его лицо.

Дальше следует мысленно поделить условный круг на времена года. Например, самая нижняя точка будет условно принята за первое января. Тогда самая верхняя точка будет соответствовать первому июля. Точка, наиболее удаленная влево, будет первым апреля, а находящаяся напротив нее точка справа – первым октября.

Для начала сеанса нейропрогнозирования следует расположить подушки пальцев «рабочей» руки под тем местом кольцеобразного предмета, которое соответствует дате, в которую осуществляется сеанс. Допустим, вы занялись нейропрогнозированием пятнадцатого февраля. Это значит, что от нижней точки условного кольца следует отсчитать половину расстояния до крайней левой точки того же предмета, соответствующей дате «первое апреля». Над этой точкой нейрооператору следует расположить подушечки пальцев. Далее следует не спеша перемещать пальцы по периметру условного кольца в направлении по ходу часовой стрелки. Обратите внимание на то, что в процессе перемещения пальцев душевное состояние оператора также будет меняться. В этой палитре сменяющих друг друга ощущений следует ждать именно того состояния собственной души, которое в нашем случае соответствует детскому ожиданию свободы в виду отъезда родителей в санаторий. И вот, наконец, это состояние наступило. Зафиксируем свой палец в той точке условного кольца, где снизошло это чувство. Допустим, место нахождения пальца в крайней правой точке кольца. Это означает, что желанию вашего клиента обрести свободу через приобретение собственного жилья суждено сбыться где-то в районе первого октября текущего года. Отсюда сделаем вывод: максимум усилий в работе по данному договору следует предпринять в начале осени. До этого времени можно больше уделять внимание другим клиентам, ждать отдачи от других договоров.

Альбина тоже некогда обучалась у меня на курсах «Основы нейропрогнозирования». Впоследствии она рассказала мне, как использовала полученные знания.

«Работая риелтором, – делилась наблюдениями женщина, – я многократно ловила себя на ощущении, что, продвигая по заказу клиента сделку с недвижимостью, на одних этапах работы я сталкиваюсь с чередой внезапно возникающих препятствий, на других, наоборот, случай сам идет мне навстречу. Я для себя сделала вывод: в первом случае моему клиенту еще не судьба продать или купить квартиру, во втором – этот час настал. Я поняла, что в первом случае, работая по договору, я просто впустую трачу силы и время. А такой случай в моей практике был не один. Я задалась целью расходовать себя максимально продуктивно, то есть повысить отдачу с каждого предпринятого мною шага, поэтому я освоила метод сенсорного прогнозирования.

Мой клиент Ильяс захотел продать имевшееся у него весьма скромное жилье, добавить денег и купить квартиру попросторней. Прежде чем начать прилагать усилия по нахождению покупателя его недвижимости и поиск вариантов, устроивших бы Ильяса, я решила заглянуть в будущее этого мужчины на предмет смены жилья. Как бы между прочим я осведомилась у него, что именно он ждет от улучшения своих жилищных условий. Мужчина ответил, что он

имеет неплохой бизнес, гордится тем, как поставил дело, но когда к нему в дом приходят друзья или родственники, спрашивают, как дела и слышат в ответ «все о'кей», они весьма скептично посмеиваются. Само жилье и обстановка внутри него скорее соответствуют человеку, числящемуся на бирже труда, чем преуспевающему бизнесмену. «Мне надо, чтобы мое жилье соответствовало тому положению в обществе, которое я занял благодаря своему трудолюбию и предприимчивости, – ответил мне Ильяс. – Каждый, кто переступит порог моего дома, должен быть уверен, что здесь живет преуспевающий человек».

Накануне сеанса нейропрогнозирования я постаралась вспомнить, не стремилась ли я в своей жизни испытать нечто похожее. И вспомнила. В институте я неплохо училась, и когда пришло время распределения, одно закрытое предприятие сделало мне предложение работать у них. Деньги, полученные за первые месяцы работы, казались мне, молодому специалисту, огромными. Я очень гордилась тем, что меня без посторонних рекомендаций, без телефонного звонка от какого-нибудь влиятельного лица пригласили работать в такое место, по достоинству оценили мои успехи в учебе. Но, увы, никто из моих друзей не верил, что мне и впрямь платят большие деньги, потому что ничто в моем внешнем виде не говорило об их присутствии. И тогда я задумала совершить покупку, по которой всем было бы видно: я зарабатываю много, – сменить обычное пальто на дубленку. В ту, еще советскую пору, дубленку, к тому же импортную, можно было купить только у фарцовщиков и то втридорога. Это знал каждый, поэтому я решила совершить именно этот шаг и, в конце концов, совершила его.

Сейчас я старательно воскресила в памяти то состояние души, с которым жила от момента принятия решения купить дубленку до осуществления своего плана – ведь именно этого внутреннего состояния и ждал мой клиент Ильяс от грядущего приобретения новой квартиры.

Теперь предстояло узнать, когда именно мечтам мужчины предначертано осуществиться. Увидев на руке у мужчины часы, я поинтересовалась – электронные они или механические? Ильяс ответил, что механические. Сказал вдобавок, что носит их несколько лет и очень доволен. Я попросила дать мне рассмотреть их поближе, так как хочу подарить сыну такие же. Мужчина снял с руки часы и положил их передо мной. Я подсунула ему условия договора для ознакомления, и пока он изучал документ, расположила пальцы своей «рабочей» руки над циферблатом часов в той точке, которая соответствовала текущей дате – 12 августа, затем стала медленно передвигать пальцы по периметру циферблата по направлению движения стрелок. Ощущения, возникающие то в подушечках пальцев, то внутри меня, постоянно менялись. Но я помнила, появления какого именно состояния я жду. Наконец оно пришло. Точка, в которой мои пальцы его обнаружили, соответствовала концу января. Для себя я сделала вывод, что операции с жильем для моего клиента следует начинать активно осуществлять где-то в начале зимы, тогда дела пойдут быстро и беспрепятственно. Конечно, я не сказала мужчине о том, что проникла в тайну его судьбы. Я знала, что Ильяс хочет немедленно начать поиски жилья и вселиться в новую квартиру до наступления холодов. И в то же время я понимала, что если пойду у него на поводу, то впустую потрачу силы, поэтому стала приводить ему один за другим доводы, почему на рынке вторичного жилья после новогодних праздников наступает затишье, поэтому квартиру можно купить дешевле. Так происходило далеко не всегда, но Ильяс был человеком неискушенным и мне поверил. Таким образом, я получила возможность, сохранив за собой клиента, не делать в ближайшие месяцы работу, которая заведомо не принесет результата, а вплотную заняться теми договорами, которые результат принесут.

Все произошло в точности так, как я продиагностировала: приступив к продаже жилья Ильяса и к поиску вариантов покупки нового, а также к оформлению соответствующих документов именно в конце ноября, я быстро и беспрепятственно решила все проблемы своего клиента. Если к этому добавить, что в осенний период я успешно осуществила две другие сделки, которые, возможно, пришлось бы отложить, займись я вплотную Ильясом, то я могу с удовлетворением сказать, что значительно повысила отдачу от собственной деятельности на рынке купли-продажи недвижимости».

Глава 6

Как заставить клиента поменять точку зрения

Мне неоднократно приходилось слышать беседы риелторов об эмоциональном контакте с клиентом. Мнения были разными. Одни торговцы недвижимостью говорили, как важно найти именно «своего» клиента – человека, с которым ты живешь в одинаковом ритме, пользуешься сходными логическими построениями; аргументы, на которых основывается принятие решения, одни и те же. Эти же люди утверждали, что если ритм жизни, логика и аргументация человека, который обратился к тебе за помощью, абсолютно не совпадает с твоими собственными, то лучше не вступать с ним в деловые отношения – они не приведут к результату. Начавшееся сотрудничество будет раздражать и риелтора, и клиента, что создает к нервозную обстановку, приводят к взаимным упрекам, недоверию и, в конце концов, расторжению договора к взаимному неудовольствию сторон.

Из уст других риелторов мне приходилось слышать на этот же счет довольно любопытное мнение: мол, если клиент совсем не такой, как ты, – ни ритм жизни, ни логика не схожи, то, во-первых, не следует его подчинять ни своему ритму, ни своей логике – это и впрямь приведет к конфликту, лучше поступить строго наоборот: подчинить себя ритму клиента, принять его логику. Этот шаг скорее приведет к тому, что совместная работа будет завершена

успешно. По непонятной риелтору схеме клиент отыщет на рынке жилья то, что хотел, а тебе лишь останется надлежащим образом оформить сделку. Недаром существует такая пословица: «У дураков свои боги».

Наташа, которая отстаивала именно такую форму работы с клиентами, в подтверждение своих слов приводила случай, когда женщина, попросившая помочь ей в приобретении жилья, буквально выводила риелтора из себя ненужной инициативностью. Дав задание найти довольно большую по площади квартиру в конкретном микрорайоне, женщина то и дело отыскивала в Интернете квартиры и значительно меньшие по габаритам, и находившиеся в других частях города, нежели изначально заданный, срывала агента по недвижимости на просмотры, переговоры, торги. «Я, методично осуществлявшая подбор жилья по собственной информационной базе, никак не могла понять, чего именно хочет моя клиентка, у меня даже закралось подозрение, что она, выбирая жилье, руководствуется скорее сиюминутным настроением, нежели конкретной логикой. Предложенные мной варианты она сходу отметала, предугадать, что именно ей придет в голову на этот предмет завтра, а что – через неделю, я не могла, поэтому решила, образно говоря, «пойти за ней» и не стала навязывать своих вариантов, приводить свои доводы, а просто с готовностью откликалась на каждую ее просьбу: надо ехать смотреть очередную найденную в Интернете квартиру – еду; надо собрать на нее надлежащую информацию – собираю и так далее. Я чувствовала, что женщину что-то ведет к поставленной цели, и просто решила не мешать ей. И впрямь, моя клиентка вскоре облюбовала квартиру, которая, конечно, не имела ничего общего с тем, что искала я (руководствуясь ее же заданием). Но на пути приобретения этого жилья возникло препятствие, казавшееся мне непреодолимым, – у него имелся еще один владелец, без согласия которого квартира не могла быть продана существующими хозяевами. Этот человек находился далеко, за тысячи километров и согласия на продажу давать не хотел. И тем не менее моя клиентка остановилась именно на этой квартире. С точки зрения агента по недвижимости, ее выбор бесперспективен, и ждать, что сделка будет завершена, а ты получишь свое вознаграждение, бессмысленно. Я, было, решила высказать это все своей подопечной, выразить обиду, что впустую потратила с ней время, и расторгнуть договор, но вовремя спохватилась, вспомнив, что дала себе слово следовать тем путем, каким идет к своей цели непонятная мне женщина, и промолчала. Наш договор расторгнут не был, а вскоре, к моему огромному удивлению, владелец квартиры, который не давал согласия на продажу, внезапно заболел, ему потребовались деньги на лечение, и он стал настаивать на срочной продаже квартиры. Квартира была продана, а я получила свое вознаграждение».

Смысл вышеизложенного сводится к тому, что **риелтор и его клиент в процессе совместной работы должны сосуществовать в едином ритме и пользоваться каким-то одним взглядом на задачу, которую решают. Чей это будет рабочий ритм и чей взгляд – не важно, важно, чтобы он был одинаков.**

Однако далеко не все риелторы найдут в себе смелость, как Наташа, слепо пойти за своим клиентом. Многие предпочтут не рисковать. И тем не менее не тайна, что людей, имеющих с тобой одинаковые взгляды на окружающий мир и жизненный пульс, бьющийся в том же ритме, немного и встречаются они нечасто. Если работать только с ними, много не заработаешь. Значит, надо научиться как-то искусственно менять точку зрения клиента на то, как он видит решение своей жилищной проблемы в том случае, если его точка зрения никак не совпадает с вашей. Хорошо, если этот метод даст результат, а если нет? Тогда как быть?

На помощь приходит старинная славянская магическая практика «Изменение простора». Смысл этой практики состоит в том, чтобы дать возможность риелтору воздействовать на образ мысли своего клиента с тем, чтобы заставить последнего поменять существующую точку зрения (как правило, неконструктивную) на ту, которая позволит успешно завершить операцию с жильем.

Первым этапом такого воздействия является забор дополнительной энергии, которая впоследствии будет направлена риелтором туда, где требуется изменение сознания, то есть в энергоструктуру клиента. Для этого риелтору следует вообразить себя уверенно стоящим на земле с широко расставленными ногами приблизительно так, как матрос стоит на корабле во время качки. Можно и в самом деле принять эту стойку. Далее риелтору следует непременно представить, что из его пуповины вертикально вниз опускается металлический трос: трос уходит глубоко в землю и крепится там. Он сильно натянут. Человек ощущает себя прикрепленным к земле, приблизительно таким же образом, как крепится к земле Останкинская башня в Москве. В старину считали, что именно так обеспечивается неразрывная связь между энергетическим миром человека и энергией всей Земли. После этого энергия планеты может быть использована человеком по его усмотрению.

Если торговец недвижимостью принимает решение, что энергия планеты должна быть направлена на то, чтобы изменить взгляд своего клиента, например, на приобретаемое жилье или стоимость продаваемой им квартиры, заставить его таким образом ускорить завершение сделки, то теперь он должен мысленно продлить вышеупомянутый металлический трос от собственной пуповины до своего солнечного сплетения, а затем протянуть этот же трос уже из собственного солнечного сплетения к такому же месту на теле клиента. Когда траектория движения энергии прочерчена, надо делать следующее. По мысленному тросу (непременно «натянутому как нерв») маг-риелтор перебирается внутрь объекта своего воздействия и мысленно входит в его глаза. Он сразу почувствует, что глаза этого человека привыкли видеть окружающий мир каким-то строго определенным образом. И как следствие этого видения человек в одном предложенном ему варианте жилья видит положительные стороны, поэтому стремится приобрести именно его, в других ситуациях, наоборот, не видит для себя ничего привлекательного и поэтому отказывается приобретать недвижимость. На основании этого видения человек и принимает решение относительно, например, покупки того или иного жилья.

Проникший в чужие глаза риелтор вдруг отчетливо видит ими самого себя и понимает, какие предрассудки, страхи или предполагаемые катаклизмы заставляют его клиента быть неуступчивым или настроенным откровенно враждебно к тем вариантам, которые предлагает ему торговец жильем. А дальше легкая игра ума позволяет торговцу нащупать, как должен этот человек видеть предлагаемый ему вариант жилья, чтобы желание купить возникло само собой.

Поняв все вышеназванное, риелтору теперь нужно начать менять то видение грядущего жилья, которое существует у его клиента. Производить изменение следует волевым вмешательством: усилием своей воли маг-риелтор переставляет картинки в глазах клиента, перетасовывает его эмоции. «Человеческий материал» будет упорно сопротивляться, и вот здесь следует бросать в бой силу Земли, которая поступает из центра планеты по мысленному тросу сначала в самого риелтора, затем в глаза объекта его воздействия, и заставляет видеть проблему так, как это требуется.

Конечной точкой зрения магического акта является ощущение риелтора, что человек, чей взгляд на мир он настойчиво меняет, наконец, начал ощущать радость от произошедших в нем перемен. Теперь, получив из рук риелтора новый вариант жилья, осмотрев его, он не упорствует, напротив, у него просто руки чешутся от желания побыстрее приобрести предлагаемое жилье.

Если в процессе этой работы кудесник чувствует сопротивление «материала», которое сначала активно имеет место, а затем сходит на нет, это означает, что он на правильном пути и желаемый результат вскоре будет достигнут. Если в результате тех же самых действий торговец жильем не чувствует, что у него с объектом воздействия идет внутренняя борьба, это значит, что «объект» в настоящий момент либо спит, либо находится в состоянии алкогольного (наркотического) опьянения. В этом случае следует прекратить воздействие и возобновить его через некоторое время, необходимое для того, чтобы организм «объекта» пришел в нормальное состояние.

Для наглядности я приведу пример.

Нина Матвеевна – агент по недвижимости – рассказала мне, как, пользуясь вышеописанным приемом (о нем она узнала на одном из моих семинаров), ей удалось поменять точку зрения своей клиентки на приобретаемое жилье. Дело в том, что клиентка Нины Матвеевны только что сделала евроремонт в двухкомнатной квартире. Ремонт отнял много денег, а главное, сил. Но неожиданно оказалось, что прямо под окнами дома в ближайшее время будет проложена крупная магистраль. Дело в том, что владелица жилья – ее звали Роксана – страдала астмой, поэтому и облюбовала себе для местожительства тихий район, славящийся свежим воздухом. И вдруг… магистраль, а это, в первую очередь, выхлопные газы тысяч автомобилей. О каком свежем воздухе может идти речь?! Роксана решила срочно продавать имеющееся у нее жилье, пока оно не упало в цене, и приобретать новое в экологически чистом районе.

Нина Матвеевна, как опытный риелтор, задала вопрос своей клиентке: где именно искать подходящую квартиру – на рынке первичного жилья (новостройки) или на рынке жилья вторичного (используемый жилой фонд)? И услышала в ответ: «Квартиру искать только на рынке вторичного жилья». Свое решение Роксана мотивировала тем, что в квартире, купленной в новостройке, придется сразу же делать ремонт. У нее же такой ремонт только что имел место, и на новый не было ни сил, ни денег. Риелтор бросилась на поиск подходящей квартиры на вторичном рынке жилья. Но как назло все выставленное на продажу жилье было или в экологически неблагополучных районах, или без евроремонта. (Наличие последнего являлось обязательным условием клиентки.)

«Я понимала, – рассказывала Нина Матвеевна, – что, будучи неспособной удовлетворить запросы Роксаны, я ее потеряю. И тогда я решила использовать прием, услышанный на семинаре. Я решила изменить точку зрения своей клиентки на приобретаемое ею жилье. Дело в том, что на рынке первичного жилья было достаточно много квартир, расположенных в экологически благополучных районах. Надо было заставить эту женщину увидеть для себя выгоду в переезде в новостройку. А для этого следовало изменить ее простор.

Сначала я проделала всю необходимую подготовительную работу: широко расставила ступни ног на полу, мысленно опустила из своей пуповины трос в глубь земли и закрепила там второй конец троса. Затем продлила первый конец до своего солнечного сплетения и выпустила его наружу, мысленно направив в солнечное сплетение женщины, и закрепила там. По этой «струне» я как бы перебралась внутрь интересующего меня человека и, войдя в его глаза, увидела окружающий мир его взором.

Сквозь призму роксаниных глаз я увидела весь ужас предстоящего ремонта в новом доме, когда у тебя за спиной только что был точно такой же ремонт, но в доме старом. Я прекрасно понимала эту женщину в ее нежелании вселяться в новостройку. После мучительных поисков способа изменения взгляда моей клиентки на существующее положение вещей, кажется, нашла его.

За время моего знакомства с Роксаной я убедилась в том, что она придает очень большое значение именно тому, чтобы внутренняя отделка жилья была осуществлена по последнему слову моды. Женщина прочитывает множество соответствующих журналов, разбирается в используемых материалах, следит за тенденциями развития дизайнерской мысли и безжалостно отметает все отжившее. На этом я и решила построить изменение простора Роксаны в нужном мне направлении.

И тогда я начала усилием своей воли менять ее взгляд на приобретаемое жилье. Я заставила женщину увидеть мысленным взором квартиры на рынке вторичного жилья. Да, в каждой из них был евроремонт. Но когда он делался? Два, а то и пять лет назад! Дизайнерские идеи устарели (если они были вообще), используемые материалы тоже.

Пригласит Роксана на новоселье друзей, а последние знают, как тонко она разбирается во внутреннем убранстве дома. И что увидят? Убогость. Позавчерашний день. И как потом этим людям в глаза смотреть? Как им говорить, какая ты «продвинутая» в области жилищного дизайна? Поднимут на смех! Заставляя Роксану именно так увидеть свое новоселье, сначала я испытала серьезное сопротивление. Когда мне не хватало собственных сил, я подключала поступающие ко мне из глубин Земли. В результате изменить ее взгляд мне удалось.

Да, удалось. Я заставила ее увидеть великолепно отделанную квартиру в новом, только что построенном доме, квартиру, словно сошедшую со страниц самого свежего журнала, посвященного строительству и дизайну. После переезда Роксана сначала съездит в отпуск, чтобы набраться сил. Да, она слегка потеряет в квадратных метрах, чтобы выгадать денег на новый ремонт, а может, что-то возьмет в кредит. Но так или иначе главное в грядущей смене жилья – это сохранить свое лицо, сохранить за собой репутацию человека, обладающего изысканным вкусом и не отступающего ни на шаг от цели иметь квартиру, обустроенную по последнему слову. Я заставила Роксану испытать состояние счастья от открывающейся перспективы. Затем позвонила ей и попросила о встрече.

Встретившись, я довольно сухо обрисовала ей ту удручающую картину, которая имела место на вторичном рынке жилья, констатировав, что не могу удовлетворить ее просьбу. «Ну и не надо, – неожиданно услышала в ответ. – Я изменила свое решение: квартиру будем искать в новостройке». Я даже не стала скрывать своей радости и тут же предложила к просмотру несколько квартир. Одна из них Роксане понравилась. «А как же предстоящий ремонт?» – осторожно поинтересовалась я. «Отдохну, займу денег. Одним словом, прорвемся!» – услышала в ответ».

Глава 7
Психологическое сопровождение сделки

Можно в совершенстве владеть информацией о наличии жилого фонда, можно без устали демонстрировать потенциальному покупателю то одну, то другую, то третью квартиру, скрупулезно подыскивать жилье в соответствии с самыми причудливыми требованиями заказчика – все это еще не гарантирует, что сделка по купле-продаже недвижимости кончится для риелтора успешно, потому что на последнем этапе… он может сам все испортить. Те из риелторов, кто долго работает на рынке недвижимости, наверное, обращали внимание на то, ***что чем лучше ты в душе относишься к человеку, заказ которого выполняешь, тем меньше вероятность, что ваше сотрудничество будет иметь завершение, на которое ты рассчитывал,*** – что-то обязательно будет не так: хуже, чем предполагалось. ***И, наоборот, работа с заказчиком, которым ты мысленно недоволен, от которого ждешь подвоха, не веришь в искренность его намерений, как правило, стабильно приносит прибыль.*** В чем дело?

А дело вот в чем. Это сам риелтор своими мыслями и эмоциями провоцирует работающего с ним человека или капризничать и пренебрегать собою, или, наоборот, быть сговорчивым и относиться с уважением. Теперь разберем, как это происходит. Для этого обратимся к женщинам. Те из них, кто держит сейчас в руках эту книгу, наверное, помнят, как в годы юности выстраивались их отношения с представителями противоположного пола. Допустим, девушка знает, что такой-то молодой человек просто не может без нее жить, караулит ее у подъезда, дарит цветы, названивает по телефону, не смотрит в сторону других представительниц прекрасной половины человечества. И вот, когда такой юноша назначает ей свидание, девушка не только не старается надеть все лучшее, не только не торопится на свидание, а может и не прийти вовсе. Она знает, вернее, чувствует, что этот воздыхатель никуда от нее не денется – это не последний ее шанс, его можно будет позвать в любой момент, и он с радостью откликнется на зов. Другое дело – молодой человек, который не ей одной говорит красивые слова и дарит букеты, который не станет сильно расстраиваться, если не встретит ее в назначенное время в назначенном месте, а просто наберет номер телефона и прекрасно проведет время с другой особой. На свидание к такому юноше опаздывают лишь чуть-чуть (и то для приличия), а уж выглядеть стараются лучше кинозвезды. И вовсе не опыт или холодный расчет подсказывает девушке именно такой характер поведения, а внутреннее душевное состояние – настороженность, боязнь потерять этого человека. Ей даже кажется, что она влюблена в него без памяти. Недаром существует афоризм: «Любить – это бояться потерять».

Но стоит первому поклоннику в душе махнуть на нее рукой и начать искать счастье с другими представительницами прекрасного пола, а второму, наоборот, влюбиться в нее без памяти и не допускать для себя других вариантов, кроме нее, как отношение прелестного существа к молодым людям тут же меняется: девушка вдруг станет чуткой и внимательной к тому, кем еще вчера пренебрегала, и, наоборот, пренебрежительной с тем, кем недавно еще дорожила. Почему так происходит?

А потому, что в жизни любого человека огромную роль играет так называемая биолокационная связь. Наш организм беспрепятственно улавливает биологические волны, идущие от других людей, – продукт их мыслей и их чувств относительно нас самих. Эти волны позволяют нам судить о тех возможностях, которые предоставляют нам люди в возникших взаимоотношениях. Так, в первом случае юноша, который сузил всю прекрасную половину человечества до одной-единственной ее представительницы, передает своими мыслями информацию своей избраннице, что ей не следует опасаться на предмет его утраты: он ее любил, любит и собирается любить вечно. Информацию избранница получает в форме ощущения. Поэтому девушка чувствует себя свободной от обязательств перед ним. Совсем не такое ощущение испытывает девушка на основании тех мыслечувств, которые излучает в ее

направлении второй юноша. Он думает: не ошибся ли я, что решил провести вечер именно с этой особой? Возможно, меня ждут лучшие варианты, надо ли тратить время на нее? А можно еще все изменить, если найти предлог освободиться от спутницы, например, использовав ее опоздание или каприз, а то и небрежность во внешнем облике. Такой ход мыслей молодого человека, передаваясь прекрасной деве посредством биолокации, порождает в последней ощущение тревоги за свои отношения с этим представителем сильного пола. Чувство тревоги накануне свидания заставляет девушку приходить на встречу вовремя, быть приветливой и покладистой, а также с особой тщательностью заниматься своим внешним обликом. Но стоит первому, без памяти влюбленному в нее юноше, изменить характер своих мыслей и начать видеть прекрасную женщину не в ней одной, как все та же биолокационная связь резко меняет состояние девичьей души – из безмятежного оно становится тревожным. Предчувствуя возможность грядущей утраты поклонника, девушка меняет свое отношение к нему с небрежного на предупредительное. И в то же время стоит второму, беспечному молодому человеку, остановить свой выбор на нашей героине, как последняя, даже не зная еще об этом его решении от него самого или с чьих-то слов, начинает чувствовать, что ей предоставлены куда большие степени свободы в отношениях с этим мужчиной, нежели те, которыми она располагала прежде, – он никуда от нее не денется. Основываясь на вновь возникшем ощущении, юная особа тут же меняет и характер своего поведения с трепетного, предупредительного на небрежное. Я думаю, вышеописанная перемена чувств и отношения к людям в той или иной степени знакома всем.

Если применить все вышесказанное к работе риелтора, то получится, что чем лучше торговец недвижимостью относится в душе к своему клиенту или владельцу выставленного на продажу жилья, тем скорее от последних следует ожидать каких-либо неприятностей, и, наоборот, чем недоверчивей и настороженней он в адрес деловых партнеров, тем более успешно проходят коммерческие операции, в которые эти люди вовлечены. На этот счет существует пословица: «Хочешь мира – готовься к войне». Пословицу знают многие, но почему-то, когда дело доходит до непосредственной работы в бизнесе, забывают использовать заложенную в ней мудрость и потом, получив негативный результат, изливают свой гнев на судьбу и людей. Но если вовремя напомнить такому риелтору, как именно следует думать о своих деловых партнерах, то не только удастся избежать неприятных сюрпризов со стороны вовлеченных в дело людей, но и искусственно управлять их отношением и к тебе, и к совместному делу.

Люсьена Ивановна считала себя неудачницей, считала, что риелторский бизнес не для нее, как, впрочем, и любой другой. «А как можно считать иначе, – жаловалась мне женщина, – если я хорошо отношусь к людям, по заказу которых работаю, стараюсь для них изо всех сил, а в результате они отказываются от моих услуг и, естественно, ничего не платят. Вот последний случай: женщина захотела продать дачу. Для этого дачу надо было перевести в собственность. А для того чтобы перевести в собственность, следовало составить кадастровый план участка – то есть произвести его замер. Продавец сказала, что ей некогда этим заниматься, то есть ходить по определенным в этих случаях инстанциям, узнавать дни и часы их работы, договариваться о приезде людей, осуществляющих замер земли, и так далее. Она пребывала в состоянии расстроенности и опасалась, что при ее занятости дачу ей не продать вовсе. Я вызвалась проделать для нее всю работу, связанную с подготовкой к продаже дачного участка. «Вы себе не представляете, как я буду вам благодарна! – чуть ли не со слезами на глазах пожимала мне руку владелица загородного имения. – Вы самый замечательный человек, которого я только встречала в жизни!» Скажу честно: после такой похвалы я была просто влюблена в нее. А если я кого-то люблю или просто мне человек нравится, я разобьюсь для него в лепешку. Так и тогда. Я что было сил бросилась решать проблемы этой женщины: готовить загородный участок к продаже, для чего обошла все надлежащие инстанции и закончила всю работу. Я отказывалась от других поступавших ко мне предложений по продаже жилья – я целиком сосредоточилась только на этой сделке. Настал день, когда участок с домом стал собственностью моей клиентки. Его, наконец, можно было продавать. Более того, я уже нашла покупателя, готового заплатить именно те деньги, на которые рассчитывала клиентка (ее я уже считала своей подругой). Я представляла минуту радости, когда дело будет, наконец, завершено к всеобщему удовлетворению, представляла ее искреннюю признательность мне за все, что я для нее сделала. Велико же было мое разочарование, когда, узнав, что участок стал ее собственностью и, более того, есть человек, готовый его немедленно купить по подходящей цене, моя клиентка вдруг заявила, что вообще не намерена продавать участок. А поскольку в соответствии с заключенным договором я получала вознаграждение после продажи имущества, то в результате за свой многомесячный труд я не получила ни копейки. Уточнить условие договора, оговорить оплату за этап работы, который предшествует продаже, у меня тогда просто не повернулся язык. Как можно было требовать это с того, кого любишь!

Сначала я было решила, что моя клиентка просто плохой человек, но затем стала думать, что во всем виновата сама – люди просто не хотят иметь дела с такой особой. Знаете, что послужило поводом так считать? А то, что «моя любовь» все-таки продала свою дачу, воспользовавшись услугами другого риелтора – продала значительно дешевле, чем предлагала я! Ну как, скажите, после этого не считать, что я неудачница, что люди от меня просто шарахаются?!»

Я вразумил Люсьену Ивановну, что дело вовсе не в том, что она запрограммирована на неудачу и вызывает у людей неприязнь. Дело в другом: сердобольный риелтор сам провоцирует своих клиентов пренебрегать им. Он делает это в момент, когда привязывается к клиенту душой, когда обязуется перед самим собой довести их дело до конца, когда заставляет себя не соблазняться другими коммерческими предложениями. Посредством биолокационной связи, возникающей между людьми в процессе делового (или любого другого) общения, он формирует внутри них ощущение, что его предложения, как и он сам, никуда не могут исчезнуть, а значит, и незачем торопиться их

принимать, можно потянуть время в ожидании чего-то лучшего – другого делового партнера, другого коммерческого предложения. Не факт, что новый партнер и новое предложение окажутся перспективнее, но выбор в их пользу уже сделан.

Я посоветовал Люсьене Ивановне впредь в своих мыслях поступать строго наоборот: заимев делового партнера, например продавца своей недвижимости, не убеждать себя служить ему верой и правдой, а напротив, всегда быть готовой отложить его дела в дальний ящик, как только подвернется что-то хоть немного повыгоднее. Я убедил риелтора, что при таком характере исходящих от нее мыслей у партнера посредством биолокации будет формироваться ощущение страха, что его дело ничтожно и невыгодно для настоящего специалиста по недвижимости и что последний лишит его своей квалифицированной помощи, оставив с проблемой один на один. Пребывая в таком душевном состоянии, клиент будет стремиться выдерживать все взятые на себя перед риелтором обязательства, дорожить его партнерством, принимать все условия, которые выдвигает специалист по недвижимости.

Вдохновленная моими обещаниями, Люсьена Ивановна изменила привычному стилю отношений с людьми, которые пользовались ее услугами. «Мне подвернулась клиентка, – рассказывала впоследствии женщина, – которая очень сомневалась, следует ли ей расставаться со своим прежним жильем и переезжать в новое. При каждой нашей встрече она приводила мне десятки аргументов в пользу отказа от переезда. Естественно, что после таких бесед мне вовсе не хотелось погружаться с головой в ее дела. Я, несмотря на подписанный договор, ждала новых предложений по купле-продаже жилья, получила их и мысленно уже была готова к расторжению договора с этой вечно сомневающейся дамой, только ждала, когда она сама мне даст повод. В том, что такой повод мне будет дан, я была абсолютно уверена – дама или окончательно решит не переезжать, или не заплатит мне вовремя оговоренный аванс и так далее. Я ждала этот день, как ждут праздника. Он должен стать днем освобождения от пут бесперспективного дела... Но время шло, дело как по продаже ее жилья, так и подбору нового двигалось. Несмотря на явное нежелание женщины совершать переезд, аванс был внесен полностью и в срок. И вот существующее жилье было продано и приобретено новое. Я получила обещанный гонорар за сопровождение этой сделки. Поинтересовавшись на прощание, зачем моя клиентка все-таки поменяла жилье, если так не хотела это делать, получила ответ: «Я почему-то все время боялась, что вы лишите меня своей квалифицированной помощи, – ответила клиентка, а затем добавила. – Я сменила жилье скорее для того, чтобы не потерять вас».

Глава 8

Притяжение денег на возрастные программы

Уж если мы повели разговор о мотивировках, на которые к риелтору должны притягиваться деньги, то в этой связи нельзя не коснуться некоторых закономерностей, имеющих место в жизни людей, когда речь идет о притяжении денег. То, что жизнь человека состоит из программ, плавно или скачкообразно сменяющих одна другую, – не новость. Программы бывают ***детородные, социальные и контактные.***

Цель ***детородных*** программ – заручиться симпатией представителей противоположного пола (одного или нескольких), произвести на свет детей, поставить их на ноги и выпустить в самостоятельную жизнь.

Цель ***социальных*** программ: обеспечить выживание и развитие социума, к которому принадлежишь. Нет, не прокормить свою семью – это задача из категории ***детородных***, к ***социальным*** задачам относятся, например, задачи выиграть войну, обеспечить выживание отрасли промышленности (авиация, атомная энергетика и тому подобное) или изменение направления культуры (театр, кинематограф и тому подобное) и прочее.

Цель ***контактных*** программ – привнести в окружающий мир нечто качественно новое, чтобы обеспечить именно революционное развитие социального уклада жизни, прорыв в науке, в технологиях, смену направлений в искусстве и прочее.

На разных отрезках человеческой жизни приоритетными являются разные программы. Многое зависит от индивидуального кода самого человека (например, от того, каким по счету ребенком в семье он является), и тем не менее существуют некоторые общие закономерности, которые позволяют просчитывать, какая именно программа является на настоящем отрезке жизни приоритетной, а значит, если на ее выполнение требуются деньги, то они обязательно придут от того вида деятельности, которым сейчас занимаешься.

Если вы молоды и родились первым ребенком в семье (вы – первый и у отца, и у матери), помните: первой вашей приоритетной программой будет программа ***социальная***. Поэтому, если родители не в состоянии оплатить ваше обучение профессии и вам необходимо это сделать самому, то стремитесь заработать деньги, которые вы в дальнейшем потратите на обучение в институте, на курсах, например, работая риелтором, вы будете раз от раза проводить удачные сделки с недвижимостью, естественно, получая материальное вознаграждение. Но если вы, поддаваясь зову молодости, захотите истратить деньги от грядущих операций с жильем на соблазнение представителей противоположного пола (в то время как вы еще не освоили профессию или надежно не закрепились в ней), вас, скорее всего, ждет фиаско.

Ивану был 21 год. Он работал риелтором, жаловался на безденежье, хотя усилий к тому, чтобы зарабатывать прилагал много. Но как-то не везло. Случайно познакомившись со мной, он начал сетовать на то, как трудно сегодня молодому человеку жить в достатке. Я же знал массу молодых людей, которые, образно говоря «как сыр в масле катались», добывая деньги собственным трудом, поэтому не согласился с новым знакомцем и поинтересовался, на что бы он истратил деньги, если бы они все же к нему пришли? Иван ответил, что всякий раз, когда подворачивается работа – сделка с недвижимостью, он прикидывает в голове сумму вознаграждения, которую он должен получить в случае удачного завершения дела, а дальше мысленно тратит эти деньги на покупку хотя бы подержанной иномарки, или на поездку в Турцию на курорт, или просто на дорогие шмотки. «Хочу привлекать к себе внимание девушек, хочу, чтобы они интересовались мной, – объяснил Иван и горько вздохнул. – Только я как заговоренный – не идут ко мне деньги и все тут». – «А какой вы по счету ребенок у своих родителей?» – поинтересовался я. «Первый и единственный, – последовал ответ. – Но только родители давно в разводе, мать воспитывает меня одна. Возможности выставить меня престижным женихом у нее нет, вот и приходится вкалывать самому, да все бесполезно. Вообще-то я хотел быть адвокатом – думал на юридическом поприще больше заработаю. Но поступил только на платное отделение. А откуда деньги на учебу, если даже на мелочь в сравнении с ними не удается заработать – на машину, шмотки, отдых?» – «А вы поставьте во главу угла цель заплатить за учебу, – посоветовал я. – Уверяю, что деньги придут и на оплату вуза, и на то, чтобы нравиться девушкам. Только про последних вы не думайте». – «Почему?» – поинтересовался собеседник. «Потому что вы – первый ребенок, в вашей жизни приоритетна социальная программа, а не детородная. Попробуйте – не пожалеете».

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

Для того, кто родился на свет вторым у родителей (у обоих или только у одного из них), все строго наоборот: сначала надо обзавестись уверенностью в том, что у тебя есть тыл – партнер по браку, просто человек, находившийся рядом, или же знать (на практике), что ты настолько неотразим, что можешь этот тыл заиметь в любую минуту. Именно на достижение этой цели будут охотно приходить деньги. У того, кто родился вторым, приоритетная программа ***детородная*.**

Ирина Васильевна жаловалась на свою восемнадцатилетнюю дочь, которую устроила работать риелтором. Девушка, по словам матери, не предпринимает достаточного количества усилий, чтобы заработать деньги на оплату обучения в Европе, что в конечном итоге даст возможность получить престижный диплом и хорошо устроиться в жизни. «У нее одни мальчики на уме, – жаловалась женщина. – Я ей объясняю: сейчас не те времена, когда для девушки единственная путевка в жизнь – это выйти замуж, сейчас надо карьеру делать, а, сделав карьеру, можно и без мужа прекрасно жить, и привожу в пример ее старшую сестру – мою первую дочь. Получила диплом в Англии, работает в Европе, зарабатывает – дай Бог каждому мужику и не очень-то торопится замуж – зачем? – детей она и сама поднимет, когда захочет родить».

Старшая дочь Ирины Васильевны – первенец и впрямь правильно выбрала себе дорогу – карьера ее главный козырь. А вот младшей – второй в семье – незачем ее путь повторять. Ей будет везти (в том числе и на риелторском поприще), когда первоочередной будет семья. Пусть задастся целью выйти замуж в Европе, – а для этого поступить в учебное заведение одной из западных стран – и, конечно, заработать деньги на учебу. То есть, если во главу угла будет поставлена семья, а не карьера, деньги пойдут. В таком именно ключе я посоветовал Ирине Васильевне поговорить с дочерью.

Ирина Васильевна, что называется, провела беседу. Ее новый подход к учебе за рубежом как способу удачно выйти замуж был встречен младшей дочерью с куда большим воодушевлением, чем перспектива делать на чужбине карьеру, а главное, что, по словам матери, с того дня девушку не надо было заставлять работать, она сама буквально рвалась к телефону, предвкушая возможные заработки. И заработки действительно стали приходить один за другим, так что вскоре младшая дочь действительно отправилась учиться за рубеж, и первое, что там сделала, – вышла замуж.

У того, кто родился по счету ***третьим*** (хотя бы у одного из родителей), приоритетная программа – ***контактная*.** Этому человеку охотно идут деньги тогда, когда он в перспективе собирается потратить их на разработку и продвижение в жизнь некой революционной идеи в любой из сфер (наука, искусство, политика и так далее).

Здесь назидательным примером может служить Владимир Вольфович Жириновский – шестой ребенок у матери (дублер третьего), который стал богатейшим человеком лишь после того, как начал воплощать в жизнь свое детище – либерально-демократическую партию, и впрямь не имеющую аналогов.

На следующем этапе жизни программы как бы меняются местами.

У *первого* ребенка, после того как он освоил профессию и закрепился в ней, деньги начнут притягиваться на то, что способствует образованию семьи, то есть *продление рода*.

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

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

Но надо помнить, что как только предприниматели обзавелись детьми, то деньги осуществляемой ими деятельности будут охотно приходить на нужды детей.

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

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

На третьего ребенка деньги охотно будут приходить тому из родителей, у кого этот ребенок по счету третий, – могут кому-то одному, могут – обоим сразу.

Так будет продолжаться до тех пор, пока деньгоносному ребенку не исполнится 13 лет – девочке, 14 лет – мальчику. С этого дня приток денег на нужды ребенка прекращается.

На что притягиваются деньги потом? На активное закрытие сексуальных программ.

У Галины Тимофеевны была прекрасная семья: любящий муж и двое детей. Женщина начала работать риелтором, когда младший ребенок, сын, пошел в школу. И впрямь, за семь лет достигла многого: и жилищные условия улучшила, и загородный дом купила, и все это делала, по ее словам, для любимого Егорушки – младшего сына, чтобы последнему и жизнь в городе, и отдых за городом были в радость. И везло! – клиент сам шел. Но вдруг как обрезало: перестала идти удача, и все. Деньги приходили только на питание и плату за жилье. «В чем дело? – недоумевала женщина и делала самостоятельный вывод: – Сглазили. Позавидовали моей удачливости, пошли к колдуну и сглазили». Ко мне она обратилась с просьбой снять сглаз. Я продиагностировал ситуацию: сглаза не было. Тогда я спросил: «На что вы мысленно направляете деньги от грядущих и текущих сделок?» – «Как всегда, – ответила риелтор, – чтобы любимому Егорушке украсить жизнь. За границу его свозить, Францию показать, Германию». – «А сколько вашему Егорушке лет?» – поинтересовался я. «Пятнадцать скоро будет», – услышал в ответ. «На нужды этого ребенка деньги больше приходить не будут. Надо менять мотивировку для своей деятельности. Вот в чем причина, а не сглаз», – повторил я. «А на что теперь будут приходить деньги?» – полюбопытствовала женщина. Ей было тридцать девять лет, поэтому я не задумываясь ответил: «На закрытие сексуальных программ». – «Это как?» – спросила она. «Вам хотелось бы взять еще что-то из мира любви?» – задал я коварный вопрос. Посетительница покраснела и, потупив глаза, сказала: «Да, хотелось». И тут же она осеклась: «Но у меня семья, муж. Я не хочу рисковать благополучием». – «А теперь посчитайте, сколько будет стоить флирт на стороне, чтобы семья не пострадала?» – словно змей-искуситель подбросил мысль я. «Надо турпутевку купить куда-нибудь подальше, приодеться, взять на расходы… – загибала на руке пальцы женщина, – немаленькая сумма получается, как раз та, что требуется, чтобы любимого сына в Париж свозить». – «Но на сына эти деньги не придут», – напомнил я. «Жаль, – сокрушенно ответила женщина. – Сын для меня важнее». И тут я подкинул ей спасительное решение: «Вы можете притянуть деньги на флирт, а когда они окажутся у вас в руках, потратить на поездку сына во Францию. Только до поры до времени забудьте о том, что именно так можно в последний момент распорядиться деньгами».

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

Но самое интересное начинает происходить с предпринимателями с того момента, когда им исполняется 46 лет.

Однажды я проводил тренинг в одной риелторской кампании, и в перерыве ко мне подошел мужчина и рассказал по себя весьма интересную вещь. «Я был военно-служащим, вышел в отставку и уже взрослым человеком, в 46 лет пришел в коммерцию. Всегда считал себя весьма посредственным бизнесменом, пробовал работать в самых разных областях, а результат был один – едва сводил концы с концами. Так продолжалось до того самого момента, пока я не начал коллекционировать пивные этикетки. Хотя я являюсь большим любителем пива, но в силу материальных затруднений мог позволить себе употреблять только дешевые сорта. Начав коллекционировать этикетки, я быстро собрал все те, что украшали бутылки как дешевого, так и среднего по цене напитка, продававшегося в окрестных торговых точках. Пришла пора замахнуться на дорогие сорта, на какие раньше не было денег. Но в этот раз деньги легко пришли. Я провел сделку, получил приличное вознаграждение и смог без риска скупить дорогое пиво, чтобы, отклеив этикетки, поместить их в свою коллекцию. Но те сорта пива, что продаются в российских магазинах, – лишь малая толика от пива, производимого в Европе, в Америке. Мне как коллекционеру стало интересно расширить свою коллекцию за счет этих не ввозимых в Россию марок пива. И я наметил себе поездки в Чехию и в Германию. На эти поездки нужны были деньги… и они пришли – две подряд сделки с недвижимостью, и у меня образовался капитал, позволяющий отправиться в путешествие по этим двум странам. Ну а дальше, как вы понимаете, была Англия, Голландия, Дания. Потом появился азарт замахнуться на то, чтобы положить в коллекцию этикетки от японского пива – и снова повезло, моя деятельность дала мне средства и на эту дорого-стоящую поездку. На очереди Мексика, США. Я почему-то уверен, что пока моя цель – коллекционирование, на ее осуществление всегда будут приходить деньги. А на другие цели они не приходили – только на обеспечение жизненного минимума. Что это такое?»

К моменту этого разговора я уже был знаком с подобным явлением как на собственном опыте, так и на опыте близких мне людей. Что касается меня самого, заметил, что стоит мне захотеть заняться созданием прозаических произведений, причем абсолютно абсурдного содержания, как такая возможность подворачивается в силу незапланированного поступления средств: не надо лишний раз вести прием, читать лекции – садись и спокойно пиши.

Мой школьный друг, врач-протезист, с достижением сорокашестилетия тоже заметил за собой странность. Он стал воссоздавать двухметровые модели кораблей, точные копии известных каравелл, – занятие трудоемкое и дорогое. «Стоит мне задуматься, откуда взять деньги или время на это полюбившееся мне занятие, как словно с неба сваливается клиент с солидным заказом. Выполняю заказ – вот тебе и деньги и время (нет необходимости браться за мелкую дешевую работу). Я сажусь и полностью посвящаю себя своим каравеллам», – рассказывал мне мой друг.

Причина этого явления кроется в следующем. Деньги охотно приходят к человеку на выполнение требующих реализации программ. Окружающее нас общество сформулировало большинство из этих программ: муж, отец, любовник, профессиональный специалист, руководитель производства (фирмы) и так далее (то же самое и для женщин). Но при современном высоком темпе жизни и увеличении средней продолжительности человеческой активности (в старину сорокалетний мужчина считался глубоким стариком) к возрасту приблизительно 46 лет все сформулированные обществом программы здоровым социально-активным человеком уже реализованы. Это вовсе не значит, что больше программ нет и жить вроде бы не для чего, это значит, что «сформулированных» программ не осталось. Никто из окружающих не подскажет тебе, куда двигаться дальше. Прошло время, когда общество четко указывало: становись, например, сначала хорошим специалистом в своем деле, а затем женись (то есть выполни программу становления в социуме, а затем приступай к выполнению детородной программы). Тебя ждут новые, не сформулированные программы, на осуществление которых будут с особой интенсивностью приходить деньги в результате той деятельности, которой ты сейчас занимаешься, в нашем случае – риелторской.

Как определить для себя эти новые, лежащие впереди программы? Можно просто внимательно наблюдать за собой и выяснить, желание какой деятельности, какого занятия доставляет наивысшее удовольствие и неизменно встречает благоприятствие обстоятельств.

Но существует и другой метод. Он построен на вычленении знакового события.

В жизни каждого человека порой имеют место случаи, которые обращают на себя внимание своей нелогичностью или, говоря точнее, абсурдностью. Чтобы читатель понял, о чем идет речь, приведу несколько примеров таких событий.

Один мой клиент в разгар горбачевской антиалкогольной кампании, находясь в командировке, запасся дефицитным спиртным (а конкретно водкой), решил приберечь ее до собственного юбилея. Но обстоятельства сложились так, что он был вынужден на протяжении всей командировки ежедневно использовать дефицитный напиток вместо воды… для мытья тела. Ни одной бутылки он домой не довез и справлял юбилей с лимонадом.

Автору этих строк однажды 31 декабря в пятнадцатиградусный мороз на снегу попалась… жаба.

Психолог Константин Карпов рассказывал, как однажды купил своему коту какую-то вкусную новинку из разряда сухого кошачьего корма. Купил много: не пожалел денег, которые были у него в дефиците. А кот взял и попал под машину. Хозяин кота похоронил и не знал, что делать с кормом, как вдруг встретил… своего кота. Нет, это был не кот точно такой же масти, это был именно погибший кот, но не теплый, как все животные, а холодный как лед. Изголодавшееся животное за несколько дней съело весь купленный ему корм и погиб снова. Когда хозяин стал предавать тело кота земле, естественно, в том же месте, где похоронил впервые, то первого тела в земле не оказалось, но и захоронение разрыто не было.

Подобные ситуации заостряют на себе внимание и подолгу держатся в памяти, поскольку не находят никакого объяснения. Их природу, их смысл и впрямь нельзя постичь, если подходить к разгадке с нормальной человеческой логикой. Но если из категории яви их перевести в категорию сна, а затем, вычленив ключевые события и образы, обратиться за расшифровкой к соннику, то все встает на свои места. Как вещий сон является для человека знаком, так и вышеописанное абсурдное событие – тоже знак, который чаще всего указывает, в каком направлении ему двигаться дальше, когда другие источники, например книги, общество, личный опыт по жизни, не в силах ничего подсказать.

Помните, в самом начале этой главы я писал о риелторе, у которого стали удачно завершаться сделки лишь после того, как он начал коллекционировать пивные этикетки? Я спросил этого человека, а не предшествовало столь радикальному повороту его судьбы так называемое знаковое событие? Я объяснил мужчине, по каким признакам это событие вычленить из многообразия других происшествий, которые имеют место на протяжении жизни. Риелтор подумал и вспомнил имевшее место событие.

«Я возвращался домой в электричке, – рассказывал риелтор – было поздно, так что в вагоне я ехал один. Случилось это в самом начале моей коммерческой деятельности после увольнения из вооруженных сил. Безуспешное начало. Я сидел и мучительно размышлял о том, что мне надо сделать для того, чтобы мои коммерческие дела пошли в гору. По составу электропоезда из вагона в вагон шел человек, небрежно одетый, небритый, слегка выпивши – чаще всего именно таких можно встретить в электричке в столь поздний час. Мужчина прошел по вагону, остановился в тамбуре и закурил. Это был последний перегон перед станцией, на которой мне нужно выходить. Когда поезд начал тормозить, я взял сумку, вышел в тот тамбур, где курил мужчина, и примерно с минуту мы стояли молча, пока поезд подходил к платформе. Вот двери открылись. Одним шагом я оказался на платформе, и в этот момент попутчик дернул меня за рукав, чтобы обратить на себя внимание. Когда я обернулся, он произнес: «Тебе надо вскарабкаться на пирамиду и приклеить к ее вершине этикетку от пива». Двери закрылись, и поезд ушел в темноту ночи. «Какая-то чушь!» – подумал я, будучи не в силах разобраться, кто же этот дающий советы незнакомец, при чем здесь пирамиды, зачем мне на них вскарабкиваться, а уж тем более, зачем приклеивать к их вершинам пивные этикетки. Я и по сей

день пребываю в неведении, что означает это происшествие, в то же время не способен его забыть, уж слишком все случившееся со мной нереально, абсурдно».

«Смысл имевшего места знакового события легко можно было бы расшифровать, если бы вы отнеслись к нему, словно к приснившемуся сну. Открыли бы сонник и нашли в нем, что электропоезд, железная дорога – это успешное завершение коммерческих дел, а совет вскарабкаться на пирамиду, данный случайным попутчиком, означает путешествия. Пивные этикетки на вершине пирамиды – это путешествие с целью их приобретения. Если свести все вместе, то вычислим, что полученный вами знак расшифровывается следующим образом: для того чтобы коммерческие сделки завершались удачно, надо стремиться путешествовать с целью приобретения пивных этикеток».

После такого объяснения риелтор в сердцах едва ли не выругался: «Ах, если бы я мог сразу расшифровать этот знак, а то ведь прошло еще целых два года лишений и неудач, прежде чем я методом проб и ошибок пришел к тому же».

Вывод. Для того чтобы риелторская деятельность приносила успех, предполагаемые от нее доходы следует направлять на выполнение тех программ, которые являются возрастными, или на выполнение тех, на которые указывает знаковое событие.

Глава 9

Как риелтору планировать доходы

В риелторский бизнес охотно приходят люди, которые испытывают проблемы с жильем. Это или иногородние, стремящиеся купить квартиру в том городе, где решили обосноваться, или коренные жители, желающие улучшить свои жилищные условия. Так или иначе, но цель у них одна: заработать деньги на покупку собственного жилья. Цены на жилье в разных городах разные, и тем не менее они везде слишком высоки по сравнению со средними заработками горожан. И все же новоиспеченные риелторы разворачивают активную деятельность, цель которой – громадная сумма денег, необходимая для покупки собственного жилья. Ради этих денег люди без устали трудятся день и ночь, однако часто эти старания не приносят результат. Почему?

Еще раз напомню пословицу: «*Кто много тратит, тот много зарабатывает*». Еще раз напомню, что настоящий предприниматель (не тот, кто стремится заработать деньги от случая к случаю, а тот, кто постоянно повышает свои доходы) чем-то напоминает насос, который перекачивает деньги, полученные от потребителей его товаров или услуг, в кошельки тех людей, в чьих, в свою очередь, товарах или услугах он нуждается. Те из читателей, кто давно занимаются коммерцией, знают: стоит очень захотеть сделать какое-либо приобретение, как кто-то, в свою очередь, делает серьезную покупку у тебя. Таким образом, пришедшие к тебе деньги, пройдя через твой кошелек, попадают в кошелек человека, у которого ты делаешь желанную покупку. Очевидно, что из кошелька продавца они последуют дальше в кошелек того человека, чьими товарами или услугами заинтересуется продавец. И так далее. Это и есть движение денег по социальному организму. Его обеспечивают коммерсанты – люди, которые, регулярно продавая свой товар, так же регулярно покупают чужой (как то: приобретение не только украшений собственной жизни, но и закупка оборудования, сырья для воспроизводства товара, оплата рекламных услуг и прочее). Бизнесмена можно рассматривать как промежуточное звено социальной цепи, по которой циркулируют деньги… но лишь в том случае, если он выполняет возложенные на него функции: продает – покупает – продает. Если одну из функций бизнесмен не выполняет, например не покупает, то есть не передает пришедших к нему денег дальше – не способствует циркуляции, деньги находят другой путь движения в заданном направлении уже через другие звенья (читай: других бизнесменов), а этот человек выпадает из цепи. Что значит «человек выпадает из цепи»? Это значит, что деньги к нему больше не приходят или приходят в количестве, необходимом лишь для поддержания жизнеспособности организма – питание, плата за жилье и не более, даже если он продолжает по-прежнему усердно трудиться. Таким образом, отказ тратить заработанное провоцирует резкое снижение поступлений денежных средств – уменьшение отдачи от коммерческой деятельности.

Теперь давайте проанализируем, как порой поступает человек, только что пришедший в риелторский бизнес. Он ставит своей первоочередной задачей покупку жилья, а значит, большую часть средств, которые заработал на первых порах, он не расходует (не передает дальше по цепи), а складывает под матрац или в сбербанк. Как следствие после первых успехов у начинающего риелтора вдруг наступает полоса невезения, которая может затянуться надолго, если не навсегда.

Анна Ивановна приняла решение обосноваться в Москве вместе с совершеннолетним сыном. Московского жилья у женщины не было, она происходила из небольшого городка Нижегородской области, где ежемесячная зарплата в две-три тысячи рублей была счастьем, к тому же еще и доступным не каждому. Занявшись в столице риелторской деятельностью, подключив к ней и сына, Анна Ивановна поставила целью приобрести квартиру, причем в Москве, а не в Московской области. Это требовало от нее громадных денег, и женщина решила экономить на всем, лишь бы сберечь заработанное. На двоих с сыном она снимала угол в комнате, отгороженной занавеской от других обитателей, – дискомфортно, но недорого, питалась как попало, одежду не обновляла, на развлечение денег не тратила. Сыну она вообще запретила самостоятельно распоряжаться деньгами. Анна Ивановна вставала ни свет ни заря, ложилась

заполночь и все работала, работала и работала. В таком же режиме жил и ее сын. Первая сделка принесла неплохие деньги. Незначительная их часть была израсходована на оплату жилья и еду, остальное положили на сберкнижку – накопление на жилье. Доходы от второй и третьей сделок были уже меньше, но и с ними поступили точно так же. А дальше деньги и вовсе перестали поступать. Месяц, другой, третий – и никаких заработков, пришлось идти в сбербанк и трогать неприкосновенный запас – есть надо, платить за жилье надо. Вскоре деньги на счету стали иссякать, и как только возникла угроза, что вскоре их не станет вообще, а значит, не на что будет физически существовать, так снова прошла сделка, и снова появились деньги. Их опять отложили на покупку квартиры, вычтя незначительную часть на питание и жилье. Понадеялись, что дело наконец-то сдвинулось с мертвой точки. Не тут-то было! Заработки прекратились вновь. Опять пришлось расходовать накопленное, чтобы как-то жить, и опять, когда возникла угроза самому существованию этих людей, вновь появились деньги от их неизменно активной деятельности на поприще купли-продажи жилья. Так повторялось несколько раз. Анна Ивановна ничего не могла понять в происходящем, списывала все на чудеса и, наконец, обратилась ко мне за помощью.

Выслушав ее рассказ, я объяснил женщине, что все происходящее с ней вполне закономерно. Именно так выстраиваются взаимоотношения денежного потока с предпринимателем, если последний не передает поступивших к нему денег дальше по цепи, то есть если он не расходует их. «А как же быть?» – спросила женщина. Я посоветовал ей использовать методику, которую уже приводил в начале этой книги.

Известно, что деньги, необходимые для физического существования человека, приходят к последнему с завидной регулярностью. Другое дело, что в различных регионах это разные деньги. Там, где людей кормит собственный огород, скотина, птица, лес, река, – приходящие деньги совсем маленькие. В малых и средних городах – эти деньги побольше. В крупных мегаполисах сумма еще более возрастает. Но где бы вы ни жили, начав коммерческую деятельность, первой целью надо ставить такую, которая увеличит регулярно приходящую сумму не более чем в полтора-два раза относительно тех средств, на которые вы привыкли жить. «В вашем случае, Анна Ивановна, – обратился я к посетительнице, – это будет оплата жилья в Москве и питание. Такая новая сумма станет приходить с завидной регулярностью. Как только вы убедились в этом, поставьте перед собой цель, которая потребует увеличения уже этих средств, но опять же, не более чем в полтора-два раза, например, на улучшение условий проживания и питания – вместо угла снять собственную комнату. Питаться свежим мясом, овощами. Требуемые деньги снова придут в результате вашей деятельности, и вы их передадите дальше по цепочке – владельцу жилья, продавцам продуктов. Затем вновь увеличьте свои запросы и вновь не более чем в полтора-два раза по сравнению с существующим в настоящий момент заработком – обновите гардероб, истратьте деньги на полноценный отдых с целью восстановления сил – деньги на эти цели опять придут. Вновь увеличьте запросы и вновь истратьте поступившие в результате вашей коммерческой деятельности деньги. И только когда маховик поступлений и трат наберет такие обороты, что можно будет, не прекращая значительного расходования денег, начать откладывать их, начинайте копить на квартиру. Уверяю, что именно так вы быстро и гарантированно соберете необходимую сумму. И напротив, экономя на всем, вы, скорее всего, не сможете отложить существенных средств на покупку жилья. Впрочем, в этом вы уже убедились на собственном опыте».

Анна Ивановна, возможно, и не очень-то была рада услышанному (квартиру хотелось купить быстро и сразу), но к совету прислушаться пришлось, выхода не было: продолжение прежней экономической тактики вело в тупик. Вскоре именно рекомендованный характер распоряжаться средствами дал плоды – поступления от сделок с недвижимостью, во-первых, стали регулярными, а во-вторых, начали неуклонно возрастать. И несмотря на то, что приезжая из Нижегородской области теперь снимала двухкомнатную квартиру, хорошо одевалась сама и одевала сына, вкусно и сытно питалась, ездила на курорты, она вскоре получила возможность откладывать значительные суммы денег на приобретение собственного жилья в Москве. Наконец ей и впрямь удалось купить сначала комнату, а затем, добавив к ее стоимости еще надлежащую сумму, обменять ее на отдельное жилье.

Вывод. При осуществлении коммерческой деятельности деньги накапливаются не в результате экономии, а вследствие плавного возрастания трат предпринимателя на свои нужды.

Подведем итог ко всему написанному в этой части.

Для того чтобы агент по недвижимости беспрепятственно осуществлял коммерческие сделки, он должен использовать свой биоэнергетический потенциал так, чтобы влиять на клиентов и на события вокруг в нужном для себя направлении.

Заключение

Воздействие на событие зрительных образов

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

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

Наши предки поставили перед собой задачу: уж коли вещие сны обладают способностью сбываться, то нельзя ли искусственно вызвать сон, предвещающий, например, удачную перемену места? (В нашем случае речь пойдет о смене места жительства.)

Содержание вещего сна, предвещающего удачную перемену места, сегодня узнать несложно. Для этого надо открыть сонник Евгения Цветкова «Счастливые сны»* и посмотреть , какие именно предметы, события, поступки надо увидеть во сне, чтобы впоследствии наяву удачно прошла сделка, связанная с продажей ли существующего жилья, с покупкой ли жилья нового.

Чтобы вещий сон обещал удачную перемену места жительства, вам должен сниться пруд, поросший ряской, зеленью (зеленые листья, трава и прочее), просто зеленый цвет, вы видите, что упали в грязь, во сне вы видите обувь, чулки носки, вам снится, что вы надеваете на себя обувь, вы видите, что летучая мышь летает по комнате, снится, что вы летаете сами, снится, что вы кроете дом, во сне вы слышите, что поете басом.

В старину из всех требуемых составляющих следовало сочинить связный сон.

На следующем этапе необходимо выбрать именно ту ночь, в которую снятся исключительно вещие сны. Вещим смыслом наделены сны, посетившие нас в ночь с четверга на пятницу. Сны под воскресенье имеют обыкновение сбываться до обеда.

В заветную ночь человек клал себе в изголовье хлеб-соль, не ел лишнего, не принимал спиртного, не сквернословил, воздерживался от любовных услад, клал под подушку освященный крестик или икону Богоматери, восстанавливал в своем сознании тот сон, который должен был ему присниться к удачной манипуляции с недвижимостью. После чего читал заклинание: «...Вот тебе хлеб-соль, а мне дай вещий сон».

Уже упомянутый мной Евгений Цветков предлагает сегодня более эффективный метод заказа вещего сна. Из россыпи необходимых образов надо составить стих-прошение. Стих-прошение следует читать перед сном накануне заветного дня. Если в результате будет вызвано нужное сновидение, то за ним последует и требуемое событие в реальной жизни. В нашем случае удачное завершение сделки, связанное с куплей-продажей жилья, и тому подобное.

Я, конечно же, не преминул воспользоваться этим приемом, когда ко мне обратилась Лидия Федоровна, жительница Подмосковья. Она собиралась покупать квартиру в Москве, предварительно продав существующее жилье. Но дом в Красногорске никак не продавался. Я рассказал женщине о своеобразном приеме проталкивания сделок с жильем через заказной сон. Лидия Федоровна от отчаяния была готова на любые эксперименты, поэтому она попросила меня составить для нее стих-прошение.

Стих-прошение сна, предвещающего удачу в операциях с недвижимостью, будет выглядеть следующим образом.

Пруд в зеленой-зеленой ряске,
Словно стол под сукном зеленым.
Подскользнулась, упала в грязь я,
Когда красила стену дома.

Я чулки и носки снимаю,
Надеваю другую обувь.
Мышь летучая в дом влетает,
И теперь мы летаем обе.

Подо мной города и веси,
И я выше все раз от раза,
И пою я лихую песню
Очень низким, церковным басом.

Я предупредил Лидию Федоровну, что далеко не всем произносящим стих-прошение удается в итоге вызвать Заказной Сон. По моим наблюдениям, чаще всего удача на этом поприще сопутствует вконец отчаявшимся людям. Женщина и впрямь находилась на грани отчаяния. Возможно, это последнее обстоятельство и решило исход дела в нужную сторону.

После того как Лидия Федоровна получила от меня стих-прошение, она, конечно же, не сразу достигла вызова необходимого сна. Семь-восемь раз женщина предпринимала попытку вызвать заказной сон. Наконец ей это удалось. Жительнице Красногорска приснился пруд, что и впрямь находится возле железнодорожной платформы того же названия. Этот пруд, довольно чистый в действительности, предстал во сне по всей поверхности заросший зеленой ряской. Во сне Лидия Федоровна увидела, что поле за прудом сплошь покрыто изумрудно-зеленой травой. Женщина

увидела себя, работающей почему-то маляром-штукатуром. Она штукатурила фасад дома, придавая ему все тот же зеленый цвет. Затем строительные леса подкашивались, женщина должна была упасть в грязь, но вместо этого взлетала и продолжала парить над зеленым полем и заросшим прудом.

Ни летучей мыши, ни обуви, ни носков, ни пения басом во сне у Лидии Федоровны не было. Но и того, что было, оказалось достаточно, чтобы считать сон вещим, то есть таким, за которым неизменно последуют нужные события, связанные с куплей-продажей жилья. Сон приснился женщине в ночь под воскресенье. Такие сны, как известно, сбываются до обеда. И впрямь, где-то около половины первого дня в ее доме раздался звонок. Пришел человек, который в свое время чуть ли ни первый откликнулся на ее объявление о продаже жилья, но не стал покупать. Тогда, несколько месяцев назад, дом, который выставила на продажу Лидия Федоровна, ему не понравился. Сейчас он зашел посмотреть еще раз: а уж так ли плохо то жилье, которое он отказался купить? И к своему собственному удивлению, мужчина обнаружил, что в этот раз дом ему нравится. Он еще подумал неделю-другую и совершил покупку.

Я уже предупреждал читателя, что практика «проталкивания» сделок с жильем непосредственно через Заказной Сон получается не всегда и не у всех. Но тем не менее, если усовершенствовать этот метод, то отдачу можно повысить. Модернизируя практику Евгения Цветкова, я рассуждал так. Предмет или действие, наблюдаемые нами во сне, каким-то образом связаны с грядущими событиями в нашей жизни. Не значит ли это, что фотоизображение пруда с зеленой ряской, помещенное, например, на рабочем столе человека, желающего выгодно продать или купить квартиру, будет столь же успешно способствовать исполнению этого желания, как и тот же самый пруд, но увиденный во сне? Я решил поэкспериментировать.

На ловца, как говорится, и зверь бежит. Вскоре ко мне обратился за помощью клиент, у которого возникли препятствия при попытке произвести расселение коммунальной квартиры. Клиент работал риелтором, его звали Геннадий. Я на свой страх и риск посоветовал Геннадию поместить у себя в офисе фотоизображение пруда, сплошь затянутого зеленой ряской. Более того, я самолично предоставил ему такую фотографию. Дело в том, что некоторое время работая в журналистике, я самостоятельно сопровождал свои репортажи фотоматериалами – скопился большой архив. Из него мог легко извлекать нужные фотоизображения. Одно из них я и предложил риелтору.

Геннадий поместил мой фотоснимок в рамку и установил на рабочем столе. Постепенно, по словам самого торговца недвижимостью, сложная ситуация стала «разруливаться», и не спеша, шаг за шагом, он расселил требуемую коммуналку.

Мне часто задают вопрос, а можно ли вместо фотоизображений использовать в тех же целях изображения живописное? Ведь, например, пруд, заросший ряской, изображался и Левитаном, и Поленовым, и Васнецовым. Почему бы не поместить у себя репродукцию с известного полотна вместо того, чтобы бегать с фотоаппаратом в поисках подходящей натуры? Лично я не рекомендую это делать. Живописное изображение привносит еще и влияние личности самого автора с трудностями его биографии, существовавшими пороками и так далее. Неизвестно, как это все отразится на судьбе человека, поместившего у себя в офисе или квартире такое полотно. Фотографическое изображение обезличено. Оно несет лишь черты зрительного образа, который связан со строго определенными событиями в будущем человека, созерцающего его.

Должен заметить, что не только увиденные во сне предметы могут предвещать те или иные события, но и действия, осуществляемые нами в объятиях Морфея, тоже связаны с тем, что ждет нас в будущем. В случае с недвижимостью вашей удаче сопутствуют сны, в которых мы летаем или красим стену дома. Мне показалось целесообразным материализовать требуемую деятельность в целях достижения успеха в сделках с жильем. Вот как я это осуществил.

Супруги Кирилл и Екатерина мечтали о расширении своего жилья. Жили муж и жена в однокомнатной квартире, да к тому же не одни, а с двумя детьми. Мечтали сразу о трехкомнатной. Работали не покладая рук, и поэтому деньги на приобретение просторной квартиры были. Но как это ни покажется странным, несмотря на царившую тесноту, они очень привязались к той «однушке», в которой жили с детьми. Так привязались, что просто не могли представить, как с ней расстаться. А чтобы не расставаться с полюбившимся жильем и одновременно увеличить жилплощадь, существовал единственный шаг – купить квартиру своих соседей. Благо она была двухкомнатная. Дальше оставалось проделать в стене дверь – и вот тебе «трешка», да еще с двумя кухнями, двумя санузлами и двумя ванными комнатами. Ну как выбросить из головы такой план?

Что только ни предлагали супруги соседям взамен существующей площади! И квартиру такого же метража в доме с улучшенной планировкой, и квартиру метража большего – соседи не соглашались ни в какую. Насмотревшись по телевизору передачу «Человек и закон», они панически боялись подвоха. Вконец расстроенные супруги просто не знали, что делать.

Находясь у меня на консультации кто-то из них проговорился, что где-то в Калужской области в деревне у них есть домик, доставшийся им по наследству, который они посещают летом. «Домик совсем ветхий и требует если не ремонта, то хотя бы покраски стен». На этих словах своих посетителей я вдруг вспомнил, что удачному завершению операций с недвижимостью предшествует сон, где человек видит себя красящим стену дома. За окном стояло лето – время, подходящее для наружных работ и для покраски дома. Я посоветовал супругам: «Пусть один из вас отправляется с детьми в калужское «имение» и немедленно приступает там к покраске стен дома. А второй супруг пусть остается в это время в Москве и продолжает вести переговоры с неуступчивыми соседями на предмет продажи им своей квартиры».

Так и поступили. Муж, забрав детей, отправился в деревню и самолично (хотя был в состоянии нанять работника) приступил к покраске фасада дома. Жена осталась в Москве и как только получила известие, что малярные работы под Калугой в самом разгаре, вновь обратилась к соседям с просьбой продать квартиру. Несмотря на то, что однажды ей уже было строго-настрого сказано не возвращаться больше к этому разговору, в этот раз, услышав предложение выгодно поменять свое жилье на лучшее, соседи одобрительно закачали головами: «Мы наконец-то созрели для этого шага, – заявили они и уточнили: – Как-то в одночасье созрели». Вскоре Кирилл и Екатерина ремонтировали уже свое новое московское жилье. В этом случае не было никакой необходимости шпаклевать и красить стены самим. Все это делали нанятые маляры и штукатуры.

Что касается использования вышеописанного метода уже профессиональными торговцами недвижимостью, то здесь можно посоветовать следующее.

Для того чтобы ведомое дело устроилось наилучшим образом, в заказном сне должна *присутствовать корзина. Успеху в подобных делах будут сопутствовать такие элементы заказного сна, как железная дорога, утюг, борщ, множество яиц.*

Получению прибыли от сделок способствуют увиденные во сне: женская грудь в лилиях, колодец с ведром, шляпа, угли, дуб, хлеб на столе, хлеб на поле, серьги.

Щедрому вознаграждению предшествует появление во сне грибов.

Стабильное благополучие от деятельности, которой занимаешься, – монастырь, чистая лужа, возможен вариант, когда купола монастыря отражаются в чистой воде.

Таким образом, стих-прошение на удачу в риелторской деятельности может быть следующий:

В монастырь путь лежит,
Справа, слева – хлеба.
А в корзине лежит
Что-то вроде гриба,
А еще в ней утюг,
Очень много яиц.
Вот раскидистый дуб,
И я падаю ниц.
Утомился я вроде б –
Мне пора отдохнуть.
По железной дороге
Я продолжу свой путь.

Этот стих-прошение целесообразно начитывать перед сном, особенно в ночь с четверга на пятницу, с целью вызова сновидения, которое содержало бы один или несколько элементов сна, предвещающих удачу на поприще коммерческой деятельности риелтора. Если таковое появление будет иметь место, то вслед за ним надо ждать событие, которое предвещает данный элемент сна.

Можно не прибегать к столь сложной технологии, а попросту заказать прилагаемые фотоизображения тех элементов сна, которые способствуют успеху в делах, и поместить их на своем рабочем месте или рядом таким образом, чтобы взгляд риелтора периодически падал на фотоснимок*. Этот метод также способствует притяжению нужного события.

Например, именно так поступила Ольга Ивановна, у которой длительное время тормозились сделки по продаже дачного участка. Она попала ко мне на консультацию в тот период, когда я готовил иллюстрации к данному изданию. Узнав о возникшем затруднении в деятельности риелтора, я предложил ей несколько фотоснимков для позитивного воздействия на ситуацию. Фотоснимок корзины, в которой лежали утюг и яйца, женщина положила под стекло своего рабочего стола, поэтому ее взгляд то и дело падал на элементы сна, необходимые для успешного хода и завершения дела. По ее собственному отзыву, день ото дня ситуация вокруг продаваемой дачи стала улучшаться – покупателей стало больше, а их платежеспособность выше, продававшие дачу люди уступчивее, и вскоре сделка была завершена, а риелтор получила обещанное ей вознаграждение.

К вышеперечисленным зрительным элементам я бы еще добавил бокал с красным вином. Это изображение используется для того, чтобы обратившийся за помощью клиент, запомнил именно этого риелтора и не бегал из одной фирмы в другую. Изображение бокала с вином надо помещать где-то на стене, чтобы он сразу бросался в глаза посетителям. ***Верность выбранному пути поддерживает изображение уходящей в даль дороги,*** поэтому, если клиент видит над рабочим местом риелтора подобный фотоснимок, он, как правило, старается довести свое дело до конца с тем специалистом, с которым он это дело начал, несмотря на возникающие претензии и разногласия.

Созерцание сладостей, а также сладких фруктов делает человека менее устойчивым. Имея соответствующие фотоизображения в своем кабинете, риелтору можно заключать сделки на более выгодных для себя условиях.

Поддержанию высокой репутации специалиста способствует изображение чашки черного кофе за его спиной.

Итак, поведем итог. Если у вас имеет место затор в делах, связанных с куплей-продажей жилья, воздействуйте на окружающие вас обстоятельства либо посредством заказного сна, либо посредством материализации элементов такого сна с непременным включением их в вашу жизнь.

Оглавление

Часть 1. **Движение денег по эгрегорам**

Вступление. Что мешает операциям с недвижимостью

Глава 1. «Трудовое» жилье
Глава 2. Когда любовь вредит продаже
Глава 3. Откуда берутся привидения
Глава 4. Дом твоей мечты
Глава 5. Как делать деньги на жилье
Глава 6. Ипотечный кредит и имитационная магия

Часть 2. **Жилье и Зодиак**

Глава 1. Дом – центр личности
Глава 2. Трепетные души и каменные стены
Глава 3. Как созидать… разрушая
Глава 4. Камень – на камень, кипич – на кирпич
Глава 5. Магическое притяжение вариантов жилья

Часть 3. **Стань успешным риелтором**

Глава 1. Кому суждено богатеть, торгуя жильем
Глава 2. Как риелтору избавиться от неуверенности
Глава 3. Тип лица и подход к человеку
Глава 4. Как сберечь свое время и силы: нейропрогнозирование
Глава 5. Долгосрочный прогноз
Глава 6. Как заставить клиента поменять точку зрения
Глава 7. Психологическое сопровождение сделки
Глава 8. Притяжение денег на возрастные программы
Глава 9. Как риелтору планировать доходы

Заключение. Воздействие на событие зрительных образов