

Денис Бурхаев

# Мемуары о проекте Sweet-World

**Подлинная история одного российского стартапа без прикрас и купюр.**

2013

## **Длинное, но важное предисловие**

**Его подробное чтение поможет избежать анальных колик при дальнейшем ознакомлении с материалом.**

Нынче в среде именитых и не очень инфобизнесменов принято, да и вообще считается хорошим тоном, писать про успех. Нет, не так! Принято писать про **УСПЕХ!!!** Успех личный и успех своих учеников. Реже про успех своих учителей! Про УСПЕХ своих проектов, про свою крутизну, про гениальные находки и бизнес идеи. Которые, конечно же никакие не находки, а суть чуть более чем полностью копия американических идей в этой сфере. Причем идей чаще всего 20-летней, а то и больше, давности.

Кароче, куда ни посмотри везде над просторами «дарагой россиянии» царит и реет незыблемый успех! В бизнесе, в личной жизни, в работе и отдыхе. Все россиянические инфобизнесмены в едином партийном порыве, как один, снимают видео своей успешной жизни на фоне пляжей Египта и Тайланда. Те, кто побогаче, снимают видео на фоне пляжей... Ну, в общем то, тоже Тайланда, только более безлюдных и отдаленных его островов.

И ни одна зараза не пишет про оборотную сторону россиянического инфобизнеса. Про сокрушительные провалы, про фееричные фэйлы, про закулисные интриги, про грязь и сплетни, которые окружают любой бизнес. В том числе и инфобизнес.

И я как человек смелый и без комплексов решил вот тут, не долго думая, заполнить эту нишу. Я расскажу вам про один из, наверное, самых смешных и глупых провалов в истории отечественного инфобизнеса.

Я расскажу вам подлинную историю проекта SWEET-WORLD. И сделаю это с хирургической беспристрастностью, но с присущим мне, немного черным юмором и лютой иронией.

Кто знает мой литературный стиль, тот поймет! ☺

Также прошу обратить внимание, что все, что я описываю на страницах этой книги – суть чистая быль! В этой книге, как впрочем, и во всех моих книгах, нет ни слова выдумки и приукрашивания.

При чтении ее, однако, может возникнуть недоверие – дескать, да не бывает в жизни такого! Бывает, ребята! Бывает еще и не такое, а гораздо жестче и суровее! Однако, многое из того, что реально происходило, я все же счел необходимым не включать в книгу. Ибо это голимая жесьть.

Также я отдаю себе полный отчет в том, что книга получилась очень личной и весьма желчной. Именно так! И походу повествования вы поймете, почему так вышло. Вам станет понятно, из-за какой фундаментальной ошибки бизнес перепутался с личным. А личное стало неотъемлемой частью бизнеса. Кроме того, в книге даны достаточно подробные описания характеров главных героев. Это описание с различными щепетильными подробностями также необходимо было включить в книгу. Ибо без оных многие поступки и действия, нами совершаемые стали бы непонятны и необоснованны. Т.е. читатель бы не понял истинных мотивов того или иного действия и последующих за ним событий.

В общем, я предупредил: слаонервным, беременным лицам пожилого возраста эту книгу, как и все остальные мои книги лучше не читать. Может возникнуть приступ резкой и пронзительной попоболи, которая со временем может перейти в попоболу хроническую.

Также эта книга может стать, и скорее всего станет, толстым и шершавым осиновым колом в заднице тех, кто следил за творчеством проекта Sweet-World еще со времен его основания. Кто люто и бешено фапал на Кумиров. Кароче, для всех тех, для кого проект Sweet-World был единственной надеждой на «красивую жизнь» и становление СЕЛЕБРИТИ!

Для всех же тех, кто адекватно воспринимал происходящее, эта книга станет просто еще одним мазком суровой реальности и московской гастарбайтерской действительности в описании столь многообразной жизни!

Кароче, относитесь к написанному адекватно, с изрядной долей юмора и с четким пониманием, что «из песни слов не выкинешь»! И уж коле это было, то нефиг это приукрашивать.

И пусть этак книга послужит хорошим жизненным уроком начинающим и не очень инфобизнесменам, которые возможно прочитав ее, смогут избежать ряда весьма банальных, но реально суровых ошибок, которые могут на корню похерить их молодой инфобизнес просто потому, что они элементарно не знали каких то базовых моментов.

Итак, дорогие читатели, перед вами находится по-своему уникальная книга! В мире где все пишут про УСПЕХ и только про УСПЕХ, самой важной и ценной информацией является информация про ПРОВАЛЫ и ОШИБКИ! Потому что знание и обладание именно этой информации, позволяет этих самых ошибок и провалов избежать! А вот это уже дорого стоит!

И еще, эта книга не про продажи! Не про ошибки в продажах! Эта книга про саму суть психологии российского инфобизнеса. Почему и зачем люди идут в инфобизнес, что ими НА САМОМ деле двигает?! Что их НА САМОМ деле мотивирует?! И к чему они НА САМОМ деле стремятся и хотят придти!

Это книга про ПОДНОГОТНУЮ психологии российского инфобизнеса на примере одного конкретного, реально существовавшего проекта!

Что ж, читайте, наслаждайтесь и делайте свой инфобизнес уже с учетом изученного материала.

P.S. ...и еще! Тщательно, очень тщательно выбирайте себе бизнес партнеров! Деньги, и их совместное зарабатывание, сблизжают людей больше чем постель и они же ссорят их насмерть, делая порою самыми лютыми и непримиримыми врагами...

P.P.S. У некоторых особо возвышенных натур уже во время начала чтения этой книги может возникнуть в районе носоглотки стойкий запах некоей коричневой субстанции, которая отнюдь не ванильный шоколад. Ничего страшного! Не пугайтесь! Не падайте в обморок. Это реальный запах московского и не только московского бизнеса. Это запах денег! Так в действительности пахнут деньги. Привыкайте! Вы же хотите денег? Много денег?! Вы же хотите стать настоящим инфобизнесменом?! Тогда привыкайте к этому запаху! Я не заставляю вас его полюбить, но привыкнуть вам к нему придется...

## Ссылки на мои проекты:

<http://burkhan.ru/> - доступная терапия для всех

<http://burkhan.ru/vopros> - я отвечаю на вопросы по проблемам

<http://burkhan.ru/events> - мероприятия нашего центра: вебинары, семинары  
и тренинги

<http://separacia.ru/> - начни жить самостоятельно!

<http://denis-burkhaev.livejournal.com/> - мой ЖЖ

<http://vk.com/burkhaev> - я в контакте

[http://vk.com/burkhaev\\_public](http://vk.com/burkhaev_public) - мой официальный паблик

[http://vk.com/burkhaev\\_club](http://vk.com/burkhaev_club) - моя официальная группа Вконтакте.

Свободное общение

<http://www.youtube.com/user/ctcburkhan> - канал на Ютубе

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100000811655202> - я на Фейсбуке

**Переход по ссылке осуществляется при нажатом ctrl**

# Интро

Почему я решил написать эту книгу?

Тому есть две причины: одна из них – это недавние события. А другая, это непроходящий «странный» и несколько извращенный интерес некоторых товарищей, олдфагов проекта Sweet-World к теме распада и последующего глубокого трупного разложения самого этого проекта.

Меня просто постоянно (раньше вообще очень часто, щас значительно реже) затрачивают вопросами про то, что же было с SW (здесь и далее проект Sweet-World)? Знаете, иногда бывает интересно наблюдать: приходит какой-нибудь клиент из новеньких, и на этапе знакомства, общения и установления раппорта начинает меня о чем-то спрашивать, и видно, как его подмывает, как он давится каким-то вопросом, который озвучить вначале как-то стремновато, но его этим вопросом просто распирает изнутри. (Чтоб людям было понятно, я щас продолжаю работать психологом и психотерапевтом, веду частную практику и ознакомиться с моей деятельностью вы можете пройдя по адресу <http://burkhan.ru/>).

А когда раппорт уже установится, он – раз и спросит: «Денис, а скажи, пожалуйста, что на самом деле произошло со "Свит-Волдом", почему он развалился?». Мне всегда вспоминается вопрос, который Путину как-то задали: Владимир Владимирович, а что на самом деле произошло с АПЛ «Курск»?

А в ответ Путин лапидарно изрек: «Она утонула...». То есть, что-то примерно такое. Просто, действительно, постоянно спрашивают, и реально возникло желание ответить раз и навсегда, что же было со "Свит-Волдом", и чтобы народ, особенного олд-фаги, успокоился.

## «Жизнь без хуйни»

Последний раз с Амиком (один из моих бывших бизнес партнеров про проекту SW) я общался еще до Нового года, и встретились мы с ним в Симачев-баре. Он меня позвал в этот бар, мы сидели, у него была очередная неудача в бизнесе, и он всё думал, чем бы заняться. Он пытался замутить какой-то свой очередной новый проект, который назывался «Жизнь без хуйни».

Его предыдущий бизнес у него накрылся медным тазом, потом он пытался сделать что-то еще, и у него тоже нихера не получилось. Он все просрал, при этом у него тогда было ограниченное количество бабла, и он конкретно сидел на мели. И из последних сил на последние соки пытался сделать проект, причём тогда он окончательно понял, что с большим оффлайн бизнесом у него нихера не получится, он как-то признался, что, дескать, не получается, что херовый из него оффлайн-бизнесмен. Ну и решил податься в консалтинг, т.е. в инфобизнес, замутить свой новый супер-проект «Жизнь без хуйни». Или «Жизнь без хуйцов», не помню щас уже точно...

Я его спрашиваю:

– Делать-то что будешь, собственно, какой продукт?

– Я, говорит, буду хуесосить существующих инфобизнесменов (его терминология мною сохранена). То есть, прямо так и сказал. Буду хуесосить инфобизнесменов и за счет этого пиариться и раскручиваться. Обойму жертв я себе уже выбрал (!), сейчас занимаюсь тем, что сижу целыми днями в интернете и этих жертв ищу. Того же Андрея Парабеллума буду хуесосить, Бизнес-молодость и прочих товарищей.

Я его спрашиваю: дескать, а зачем это нужно в конечном итоге?

– А в конечном итоге свой проект замучу. И схема простая: захуесосить всех, на этом поднять дешевой популярности за счет черного пиара, а потом на этом предоставить свои консультационные услуги. То есть, я такой крутой бизнесмен, хуе-мое, пыльцы веером, сопли пузырями, и буду консультировать. Я уже нашел программиста, мне сайтец делают.

– Хорошо, какой продукт в итоге, что конкретно?

– Да, я ещё не знаю, я потом буду коммерциализировать, думать, а сейчас главное – начать искать жертв, найти, выбрать для себя рабочее поле, и их уже, в общем, хуесосить.

И как раз под это дело он попросил меня его пропиарить (!).

Собственно, из-за чего мы в итоге и разошлись. Я просто не захотел во всей этой похабени участвовать. Потому что одно дело, когда я вижу, что человек, действительно, бизнесмен, который имеет свою точку зрения на что-то, и его точка зрения, его бизнес-опыт кардинально расходится с опытом того же Андрея Парабеллума, например, и он его с позиции своего бизнес опыта конструктивно критикует.

У него свои проекты, миллионные счета, определенные доходы, и все круто. И он имеет свою точку зрения. А другое дело – пиарить человека, который, извините, занимается таким делом. И когда я его спросил: ну, хорошо, сделаешь ты эту пиар-кампанию, распиаришься, как будут происходить сами продажи продукта, из чего будет состоять продукт?

Он мне тогда сказал такую фразу: «Да, я сейчас накачаю всевозможных материалов из интернета по бизнесу-хуизнесу, скомпоную из них что-нибудь, это и буду предлагать своим клиентам».

## Дружба с принципами и дружба без оных

Надо сказать, что у меня уже давно копилась неудовлетворенность от подобных встреч, я приходил домой, и меня постоянно колдобило, потому что все разговоры были только о деньгах, о деньгах и о деньгах. О том, сколько еще этот заработал, а вот сейчас мы еще это сделаем, и поднимем бабла.

Амик же перманентно ощущает себя творцом, креатором, но при этом ничего принципиально нового сам придумать не может. Он постоянно фапает на товарищей, у которых все получилось. Тогда он находился под влиянием Лайтмана с его каббалой, и тогда он мне конкретно присел на уши и приседал плотно на счет того, дескать, почему я страдаю этой «терапевтической херней» и почему, например, я не делаю свою школу, как каббала, а-ля Лайтман?

Дескать, зачем я парюсь, страдаю херней, подолгу придумываю свои продукты, раз в два месяца выпускаю новый материал? А у него к терапии отношение такое: он считает, что все это херня собачья. Ты, говорит, сел бы плотно, посидел бы неделю-две, накачал бы тоже какого-нибудь материала из интернета, перелопатил бы его, сварганил какую-нибудь мульку и продавал бы её, как Лайтман.

И тогда меня это просто выстегнуло, потому что, зачем мне это надо, заниматься такой фигней?

И после того, как он мне это сказал, я понял, что дальше мне не интересно продолжать общение с этим человеком. Это уже было последней каплей.

То есть, его пресуппозиция такая: зачем вообще что-либо создавать, когда можно накачать материалов из интернета, слепить какую-нибудь мульку и продавать это все а-ля Лайтман. В общем, моя чаша терпения была переполнена, но поскольку мы раньше были вроде как друзья, в хороших отношениях, все дела, поэтому я ему высказывать ничего не стал.

Ну, человек взрослый, рассказывать ему про очевидные вещи я не стал: зачем же такое потреблятское отношение к аудитории – приноси бабло и съёбывай? Я просто перестал с ним общаться, вот и всё. Потому что такое отношение к моему делу, к тому, чем я занимаюсь, мне было не в кайф. И, тем более, мне было не в кайф, когда он после таких циничных высказываний (а он про это не один раз сказал), ещё и попросил его потом пропиарить.

Даже просто на уровне «бизнесмен-бизнесмен» у меня, как у человека здравомыслящего, возникает вопрос: хорошо, пропиарю я тебя, а мне-то какой профит от этого? То есть, ты-то, понятно, свой профит получишь, отщипнешь себе от моей аудитории и будешь дальше как-то хуесосить этих самых бедных-несчастных инфобизнесменов.

А мне ещё и репутация будет подпорчена, потому что я пиарю человека, который просто, не предлагая ничего своего, качает все из интернета, что-то лепит и затем это толкает. Зачем мне такой профит? Мне такой отрицательный профит был абсолютно не нужен. И все, я прекратил с ним общаться.



## Сладкая месть бывших компаньонов

Вот она и случилась (так и хочется сказать: холодной осенью 53 ☺) осенью 2013 года. Ровно через год после того, как я отказался пиарить Амирановский проект-обсиралово российского инфобизнеса.

А что сейчас? Ну, во-первых, зависть – это и ежу понятно. Во-вторых, обида – тоже в принципе можно понять. Ещё раз говорю, я не стал ему всего этого объяснять, потому что он человек взрослый. И если он в свои без малого тридцать лет до сих пор не понял базовых основ бизнеса, и его базовая пресуппозиция по отношению ко всем людям и к потенциальным клиентам – это накачать из интернета, слепить, выложить, и чтобы они бабло несли – о чём тут ещё можно говорить?

Я просто перестал с ним общаться – а это, естественно, его обидело. Особенно после того, как я отказался его пропиарить. Потому что по старой дружбе пропиарить вроде как обязан был. Но нифига не обязан, не хочу.

А сейчас они делают что? Они претворяют то, о чём он мне ещё тогда в ноябре рассказывал, до нового 2013 года, когда мы с ним последний раз встречались. Просто хуесосят инфобизнесменов: с одной стороны, прицепились к известным личностям, а с другой стороны, долго не думая, они решили начать с меня, как бы по старой дружбе. ☺

Мол, не хотел по-хорошему, ну так мы тебя самого приложим по-плохому!

Ну, ладно. Мне-то вся эта механика действий понятна, потому что я всё это знаю изнутри, и в ноябре я общался с ним именно об этом, и он мне рассказывал, как он будет все это делать. С кем именно, и какой будет предположительно список «жертв»...

## Проект-покойник

На самом деле в "Свит-Волде" мы сделали больше ошибок, чем бабла подняли. Если рассказать, что там было в этом проекте, это больше смех, чем грех. И я говорю, когда в очередной раз приходит какой-нибудь клиент, который давится вопросом: «Денис Дмитриевич, скажите, что на самом деле произошло со Свит-Волдом?». Мне так и хочется ему ответить – «она утонула».

Потому что, действительно, изначально вся эта работа была поставлена неправильно. И я в очередной раз анализировал, в ретроспективе вспоминал это всё – ну, какие мы, господа, были бизнесмены? Это вообще смешно говорить. Так, пацаны, которые играют в бизнес.

Но у меня нет ни недоброжелательности, на самом деле никакой обиды по отношению к ребятам нет за то, что иногда как-то, может быть, недопонимали друг друга. Я нормально это всё воспринимаю. То есть, для меня это действительно был значительный опыт.

Когда «Свит-Волд» уже распался, и я делал следующий свой проект, посвященный психотерапевтической работе <http://ritl.ru/>, я уже учёл все эти ошибки. Именно поэтому и выстрелило, потому что я учёл все ошибки, которые мы допустили в «Свит-Волде», учёл опыт того же самого отчёта, который нам предоставил Т.В. Гагин.

**Тут надо сделать одну важную ремарку по поводу того, почему сделанный отчет оказался столь сокрушительным для нашего проекта.**

Все дело в том, что ребята, когда предоставляли материал для отчета – сознательно подтасовали некоторые факты. Ну, это и понятно! Они не могли их не подтасовать. Кому же охота слышать про себя в лицо жесткую правду.

А поскольку и инициаторами заказа отчета и главными интерактивными собеседниками были они, т.е. Амик с Тиманом, то и факты совершенно неосознанно представлялись в некоей искаженной перспективе.

Кароче, нужен был козел отпущения, который должен был бы стать в ответе за все и за всех. За все неудачи и ошибки, за все фейлы и факэпы. Т.е. нужен был «зицпредседатель Фунт», который будет заклан и утоплен во имя спасения двух гениальных и благородных личностей! ☺

Зачем и для чего готовилась сея «искупительная жертва» и почему ребята «немного неосознанно» исказили суть вещей, которые происходили в проекте, станет понятно по ходу дальнейшего повествования.

Здесь же лишь замечу, что всю истинную подоплеку этой, оказавшейся весьма грязной истории (а я вас в самом начале предупреждал, что будет вонять), я сам узнал лишь спустя полгода-год, когда ребята в поочередных попытках вновь задружиться со мной, сливали друг про друга разные пикантные подробности. Задружиться, естественно, с выгодой для себя. Про настоящую дружбу там речь не шла уже давно. Но сохранялась видимость дружеских отношений, которую я тогда по доброте душевной готов был принимать за искренность.

Итак, к тому времени, когда ребята заказали у Гагина финальный аналитический отчет, проект на самом деле был уже глубоко мертв! Т.е. по-большому счету заказывать сей отчет даже не было необходимости, все и так было понятно.

Так вот, когда же такого кадавра привезли Тимуру Владимировичу на прозекторский анализ и спросили:

– Тимур Владимирович, что с ним делать, с кадавром этим? То единственное, что мог сказать в этом случае Гагин, – это ответить: «...на кладбище»!

И он был абсолютно прав. Как бы цинично это не прозвучало...

Просто у тех, кто будет это читать, у них может возникнуть очередной взрыв пукана от моих циничных слов о том, как я могу, я же этот проект создавал, в том числе моя фамилия там тоже была. Ребят, ну, бомбанутся ещё раз ваши пуканчики, ничего страшного. Но я рассказываю абсолютную правду. Именно так все и было. В этом я чист!

И когда пацаны заказывали этот финальный отчет у Гагина, проекта уже можно сказать и не было, работы не велась давно. Мы с Тимофеем уже давно не занимались разработкой продуктов. Единственное, что было нормальным в этом «Свит-Волде» – это магазин. Но, смешно сказать, магазин был сделан Андреем Жариковым целиком и полностью, и, собственно, единственное, что принесло хоть какие-то деньги для этого отчёта, они все были принесены магазином. По сути, заработанные исключительно Андреем Жариковым.

Ещё раз говорю, может показаться циничным, но я не стебусь над этим на самом деле, просто анализирую, называю вещи своими именами. И я лично в своей работе, когда создавал РИТЛ.ру, все эти ошибки учёл, эта работа не прошла лично для меня даром.

...

Для того, чтобы сложилась более или менее цельная картина, про пикап нужно довольно много рассказывать. Поэтому скажу просто. На тот момент первым, кого достал пикап в нашем проекте, был Тимофей. Он был учеником приснопамятного Лесли, и про их отношения с Лесли – это тема отдельной докторской диссертации, к чему это всё привело и как интересно это всё вывернулось.

Но факт тот, что Тимана бесил уровень группы, потому что товарищей, которые приходили, после каждого тренинга иначе как трехэтажными матами он их не называл.

Понимаете, это я терпеливый человек, у меня есть такая фишка. Я говорю своим клиентам так: вы заплатили деньги, у меня есть задача – за эти деньги донести до вас какую-то мысль. Если, скажем, работа идет по убеждениям или по установке мировоззрения в коучинговой программе.

Пожалуйста, если надо, я буду двадцать раз одно и то же говорить, если надо, я буду говорить сорок раз одно и то же. Вы же честно платите мне деньги, я честно выполняю свою работу. Надо будет, шестьдесят раз повторю одно и то же. Такой уж я человек. А Тимана это все жутко выбешивало, он достаточно вспыльчивый человек, импульсивный в какой-то степени, и его каждый раз колбасило после очередного пикаперского тренинга.

И, в конце концов, он просто отказался их вести. И через какое-то время эти тренинги по пикапу стал проводить я, причем я же их потом сам и создавал. То есть, в создании пикап-продуктов «Свит-Волда» Тиман уже вообще не участвовал.

Скажу ещё раз о наших заслугах. «Модель везения» мы делали с Тимофеем вдвоем, 50 на 50, эта заслуга исключительно наша с ним, мы одинаково вкладывались, тратили время и усилия. «Единая модель универсальной коммуникации» – тоже 50 на 50. Мы конкретно опрашивали людей, моделировали, начали это делать ещё на НЛП-мастере у Гагина и закончили на НЛП-тренере. То есть, мы это все делали четко. Но последние пикап-тренинги делал уже исключительно я.

В конечном итоге сложилась такая ситуация, что группы стали набираться архиплохо. Потому что, чтобы набирать группу, надо работать. И понимаете, здесь нельзя сказать, что типа Тимофей виноват в том, что группы не набирались, или Бурхаев был виноват, что группы не набирались, или Амик был виноват. Нет. Мы все были виноваты, здесь наша общая ответственность. Ну, мы ничего не делали для того, чтобы группы набирались, потому что всем было пофиг на это.

И группы, естественно, не набирались. Мы пытались делать какие-то примочки, но народ слабо шёл. И, в конце концов, мы с Тиманом начали понимать, что группы-то не набираются не потому, что мы что-то не делаем или делаем неправильно, а группы не набираются потому, что сами по себе пикап-продукты – гнилая тема. До определённой ценовой планки люди ещё идут, а дальше-то люди уже идти не хотят.

Потому что пикаперы в основной своей массе кто? Студенты. А у студентов с баблом туго. Значит, изначально была неправильно выбрана целевая аудитория. Это первая ошибка. Второй момент – совершались неправильные действия по окучиванию этой целевой аудитории. Третья ошибка – конфликт различных продуктов между собой. То есть, если вы пикаперы, вы должны двигать только пикап-продукт. Модель везения и остальные продукты здесь ни при чём. Должно быть чёткое нишевание.

Но ещё раз говорю, мы были глупыми, молодыми, ничего этого не знали и не понимали. Это мы потом уже узнали после того, как «пациент умер». И мы с Тиманом посоветовались и приняли решение, что с пикапом пора завязывать, потому что это как-то плохо отражается на работе проекта.

А Амик – он настаивал до последнего на пикапе.

Потому что, смешно сказать, но пикап ещё хоть как-то продавался, а остальное – там же нужен был массированный пиар, нужно было готовить аудиторию, производить засев, а это, по крайней мере, месяцы и годы работы. Должны быть постоянные статьи, видео, постоянное общение с аудиторией, постоянная реклама. Засев, полив, всё это должно делаться, а этим никто не занимался, не было ответственного за это.

И закономерно, что всё это дело начало накрываться медным тазом. Но Амиран всё ещё был за пикап. Ещё раз говорю, потому что ему нужны были деньги и только деньги. Пофиг, что Тимофей этим вообще не хочет заниматься, потому что у него уже тошнота начинается при слове «пикап», что он уже просто икает. У меня тоже уныние чуть более, чем полностью, потому что я представляю, что мне в одиночку придется тащить эту группу в 20-25 человек. Но – пикап! Потому что пикап ещё хоть как-то продавался.

Но здесь было понятно, что если не хочется что-то делать, то оно же всё равно не будет делаться, и поэтому это дело тоже благополучно накрылось медным тазом.

## Как всё начиналось?

Мы с Тиманом познакомились на тренингах у Гагина, познакомились тоже на теме пикапа. Был какой-то тренинг, уже не помню какой именно, и в какой-то момент я что-то ляпнул, а он поддержал эту тему. И я понял, что пацан тоже в теме, тоже увлекается этим делом. И как-то потом в перерыве мы пообщались, и у него сложилось впечатление обо мне, как о кондовом рмэсовце. Ну, потому что я тогда прошел РМЭС базу, самый первый тренинг, который только-только тогда был в Уфе, получил свой результат, в общем, не буду ничего говорить.

Но, справедливости ради, надо отметить, что кроме меня в группе из тридцати с лишним человек, этот результат получили, ну, ещё человек пять. Все остальные там как благополучно дровичили, так и продолжили это делать: ну, они даже две трети заданий не сделали, это было неподъёмным для них. Но что я тогда вынес из этого? Я понял, что пикап-тренинги может лепить нынче любой, это такая дешёвая поделка, что тяп-ляп на коленке и айда инде давай.

Но вместе с этим было желание всё-таки разобраться в этом вопросе, не жрать то, что дают, это повидло общего пользования, а сделать что-то своё, что принесло бы результат лично себе. Своя меркантильная задумка в этом была – но, в первую очередь, результат не финансовый, а именно с бабами, чтобы начало наконец получаться уже. Потому что, сколько уже можно долбиться в одну и ту же закрытую дверь? А то, что давали там, оно работало, но через пень-колоду.

Хотелось как-то обществу послужить и выложить уже свой продукт. На почве этого обсуждения мы потом в итоге с Тимофеем и сошлись. Встретились на последующих тренингах и начали общаться. Наше с ним общение складывалось из перетираний существующего на тот момент пикапа, тех пиздецов, с которыми сталкивается юный адепт, когда он приходит на тренинг общего пользования. Неважно, это РМЭС или Лесли, или пикап.ру, и сталкивается там с тем говном, которое, по-моему, есть и сейчас до сих пор. Вроде кто-то мне говорил, что пикап.ру стал получше, вроде как команда работает, есть какое-то развитие, движуха. Ну, не знаю, поэтому не буду ничего говорить, но на тот момент существовали эти три крупных проекта. И сказать, что это был форменный кал – нельзя, потому что люди какой-то результат получали.

Но это были люди, изначально готовые к тому, чтобы получить этот результат, и хорошо, если пять процентов от участников что-то получили. А остальные как сосали хуй, так и продолжали сосать. Мы стали как-то это всё обсуждать, и Тиман подкинул идею – а давай, говорит, будем статьи писать. Мне, если честно, было лень и как-то не особо интересно в этом ЖЖ разбираться, а у него уже был зарегистрирован аккаунт, и мы решили постить в его ЖЖ, тем более какое-то количество друзей у него уже там было, хотя небольшое совсем.

И я стал к нему периодически приезжать, он включал диктофон, задавал какие-то вопросы, открывал какие-то темы, предлагал дискуссии, а я надиктовывал. После этого я собирал манатки и уезжал домой, а Тиман садился, стенографировал это всё и выкладывал в своем ЖЖ, естественно, под своим именем. Тогда про Дениса Бурхаева, естественно, никто не знал. Что за конь с горы, вообще?

И как-то группа у него начала расти, люди начали добавляться. Оба-на, и уже тысяча адептов у него в ЖЖ. Дальше – больше. И народ начал уже спрашивать: «Ну, хорошо, ребят, раз вы такие умные, давайте ведите уже свой тренинг».

Меня изначально интересовала терапевтическая тематика, я на тот момент пытался писать свои тренинги и даже один провёл, посвященный как раз терапевтическим методикам, проработкам, работе с собой. Люди в нём поучаствовали и даже получили свои результаты за символическую плату, рублей за пятьсот или тысячу. То есть, за копейки, чтобы просто провести среди своих, среди пикаперов.

И Тимофей мне говорит: «А давай проведем». А чего? Давай. И тут как раз на сцену выходит Амиран. Тиман мне говорит, появился какой-то парень, вроде адекватный, вроде не долбоёб, как остальные, он приглашает приехать в Москву и провести тренинг. Ну, а что? Давай. Купили билеты на плацкарт и, в общем, уфимская лимита, уфимская татарча поехала покорять первопрестольную, рассказывать гламурным московским пацанам про то, как надо баб мандить. Что уже само по себе как минимум смешно, а как максимум – авантюрно!

Сама эта затея – достойна отдельного эпического описания. Я сейчас анализирую, как уфимские пацаны, которые поехали в Москву москвичей учить знакомиться с бабами, причём московскими в Москве. В общем, было весело. Мы приехали, встретил нас какой-то парень, какой-то очень вялый. Это мы потом уже поняли, из-за чего он был вялый и выглядел вялым. И повёз к себе на квартиру, привёз, расположились, начали общаться.

То есть, Амик нас встретил на вокзале, мы начали с ним общаться, я начал объяснять свои тезисы, антитезисы, генезис, рассказывать парадигмы, почему не работает существующий пикап, почему надо делать упор на этом, на этом и на этом. Смотрю: вялый пацан начал становиться менее вялым, вопросы какие-то начал задавать, интересоваться. Ну, думаю, наверное тема поперла, интерес появился.

Это потом уже через несколько месяцев он нам сказал, от чего он был вялый. Когда он нас увидел, он вообще захотел извиниться и сказать: «Ребят, я, наверное, обознался, я других встречаю». Ну, потому что выглядели мы, как два уфимских обсоса.

Собственно, мы и были уфимскими обсосами на тот момент, триста лет от башкирской сохи не отходили. Короче говоря, как-то мы поразили его шириной размаха, объяснениями своими. И под конец он совсем стал веселым, взбодрился и предложил провести тренинг, типа с понтом посмотреть на уфимских обсосов в деле.

И что удивительно – нормально провели, и даже энтузиазм был. Причём, что самое смешное, этот товарищ, который самым первым кинул мне на страничку ссылку на пост Амика, он был пацаном в группе с самого первого нашего тренинга. И с Амиком он, видимо, до сих пор продолжает общаться.

Он выложил этот пост, но дал просто ссылку. Видать, Амик потом зашёл в мой контакт, у меня же он не закрыт, и посмотрел, что только ссылка, и попросил Жанчика уже сделать репост ссылки с картинкой. То есть, он два раза выкладывал. И после того, как у меня в контакте уже появилась ссылка с демотиватором, вот тогда Амик успокоился: спасибо, Жан, ты работу свою выполнил. Это очевидно. Зная Амирана – он просто приседает на человека, и пока не сделаешь, он будет приседать.

Это к вопросу о том, почему я в своё время – когда Амиран меня попросил себя пропиарить – не стал ему даже ничего объяснять, а просто тупо не стал пиарить. Потому что объяснять было бесполезно – очевидно, чем бы это всё закончилось: не в службу, а в дружбу, я тебя тоже отблагодарю. Всё, как обычно.

Я не считаю этот материал какой-то конфиденциальной информацией. Наверное, найдутся какие-нибудь говноеды, которые будут говорить: «Как ты, Денис, можешь выкладывать это?». Какая это, господи, конфиденциальная информация? Это анализ ошибок, анализ неудавшегося, загнувшегося в итоге бизнес-проекта, можно сказать, публичный анализ ошибок. Оно уже сдохло Бог знает сколько лет назад, да ещё и после того, что эти два товарища отмочили. Ни о каком порочащем бренде речи не идет.

По поводу бабла, как делилось бабло в проекте «sweet-world»? Изначально, конечно, когда мы всё это задумывали, мы условились с Тиманом делить прибыль 50 на 50. Мы ж не знали, получится или не получится, может нас помидорами закидают в Москве на этом тренинге и скажут: «Идите нахуй, обсосы, вы с какого колхоза-то вообще?»

А потом, в первый день с Амиком договорились по третям делить, когда он более или менее просветлел ликом и повеселел.

Мы же с Тиманом не жадные, поэтому ужиматься там из-за этих моментов, зачем? В общем, доли-то мы поделили. Это из разряда: когда убьём мамонта, то мне хобот, тебе яйца, а ему левый глаз. То есть, мамонта-то неубитого поделили, но когда идёшь на охоту, надо же не хобот делить или правое яйцо, а надо обговорить, кто будет загонять мамонта, кто будет сидеть в засаде, кто будет самое большое копьё кидать, кто будет мамонту яйца пережимать, кто душить.

Мы же не сделали главного – мы сферы ответственности не поделили. Вот, в чём была самая большая ошибка у нас как у «бизнесменов»? Ещё раз говорю, эти громкие заявления Амика: у нас же был бизнес... Какой нахер бизнес?

Не нужно подменять понятия, бизнес – это когда идут составы и эшелоны с лесом в Восточную Европу, например, или из Европы везутся вагоны с импортной финской сантехникой, и здесь он по дистрибуциям расходится. Вот это бизнес.

Бизнес в моём понимании – это когда делается нечто серьёзное, и на этом зарабатываются деньги. А то было хобби. Потому что в тот момент каждый сидел на шее у родителей, но, единственное, я закрыл своё маленькое дело по торговле химической посудой в Уфе, которое у меня было на тот момент, свалил из универа, начал заниматься своим перепрофилированием, изучать НЛП, психологию грызть, потихонечку начал баловаться НЛП-психотерапией. До всего остального я пока ещё не допетривал – мелкий был.

Ещё раз говорю, мы не сделали главного, мы не поделили сферы ответственности, мы не поделили сферы работы: то есть, кто за что в проекте отвечает. Поэтому гагинское заключение – заключением по бизнесу сложно назвать, скорее, это походило на заключение судмедэксперта по присланному кадавру. То есть, на столе уже лежит кадавр, его вскрыли и сказали, от чего бывший человек помер.

И в этом прозекторском гагинском отчёте было ясно и чётко сказано в самых первых строках письма: что, ребят, у вас подход-то к бизнесу не как к бизнесу, а как к хуизнесу. Вы не сделали главного – вы не распределили сферы ответственности, не назначили ответственных и не назначили объёмы работы друг для друга. С одной стороны, вы выступаете как учредители, но рабочих-то у вас нет, вы сами, как рабочие, поэтому вы должны выступать как учредители и, одновременно с этим, как работники.

И у каждого должна быть прописана сфера обязанностей, нормы ответственности, сферы выполнения, критерии проверки. И, соответственно, зарплата за эту рутинную

работу и, что самое главное, штрафные санкции. Если человек не выполняет эту работу, то становись-ка сына раком – и очочко развальцовывается. А поскольку мы втроем были не в рот ебаться генералы песчаных карьеров, то этого всего сделано не было, и поэтому Тимур Владимирович правильно сказал: подход у вас к делу не как к делу, а как к хуизнесу, шапкозакидательский, и какие вы после этого бизнесмены? Ну, в общем-то, всё было правильно сказано.

И нечего колотить понты – это был не бизнес, а было, действительно, хобби, относились мы к этому, как к хобби, и, исходя из этого, денег это хобби приносило не особенно. К слову сказать, почему нас так воспринимали-то серьёзно? В этом была заслуга Амираана. За счёт этой помпезности был создан понт, который, как известно, в Москве дороже денег. Короче говоря, денег не было, но был понт, и кроме понтов, ничего за этой ширмой не стояло.

Мне так интересно наблюдать за реакцией некоторых товарищей, которые до сих пор с таким пиететом спрашивают, дескать, как же так, Амиран, там же твое имя стояло рядом, как же ты теперь отрещиваешься? Говоришь, что Бурхаев был гандоном и пидорасом, а вы-то типа д'артаньяны.

Тут не надо забывать, что, по сути, весь проект «Свит-Волд», если рассматривать проект как нечто, что производит продукт, производственно-интеллектуальную базу, это, в общем-то, был только я и Тимофей. Кто производил контент, кто на начальном этапе писал «Модель везения», кто создавал «Единую модель» и «Зверскую манипуляцию»? Мы же с Тиманом всё создали. А как Амик появился? Просто как организатора мы его взяли.

Давайте, говорит, вы будете генерировать контент (уже тогда эта его позиция проявилась), а я над вами буду начальником, типа организатором. То есть, де-юре он был как организатор, а мы два ведущих тренера, но де-факто, чем он занимался? Он занимался передачей заданий наёмным работникам, которые мы решали на общей сходке-консилиуме. Он находил различных веб-мастеров, всяких товарищей фрилансеров и передавал им задания, по сути, выполнял менеджерские функции. И в итоге получилось так, что под конец существования этого проекта Тиман занимался только стенограммами, а потом и этим перестал заниматься, потому что его задолбало стенографировать все эти статьи.

От меня требовалось написание каких-то продуктов, материалов, но из-за этой постоянной мудянки – а что требуется-то вообще писать? – продуктов новых тоже не выпускалось, потому что я не мог понять вообще, что писать-то. Так и не было принято единого решения, в каком направлении мы будем двигаться, какой вектор все-таки брать больше: эзотерика и сопутствующие смежные продукты или больше модель везения, или всё-таки пикап.

Но здесь вообще Тимана начинало откровенно рвать, а я, как уже говорил, грустнел очень сильно при воспоминании о том, что придётся идти на пикап-группу и в сотый раз объяснять одно и то же, очевидные вещи.

Или же всё-таки что-то другое, но если это что-то другое, то что тогда? И не понятно вообще, что делать-то дальше: творческий, не творческий коллективный кризис и мой в частности.

А Амик – он продолжал допидоривать сайт, собственно, это единственная его сильная черта – заниматься украшательством. И он, собственно, украшал этот сайт. Надо здесь отдать ему должное – сайт действительно был красивый. И во многом благодаря этому,



глядя на этот сайт, складывалось впечатление о том, что у нас все зашибись, хотя мы там на самом деле сидели и последний хрен без соли доедали. В итоге, поскольку так и не было выработано единой концепции, чем мы все-таки будем заниматься, по какому поводу мы здесь собрались, оно, собственно, и утонуло. Что произошло с АПЛ Курск? Она утонула. Не было никакой ниибической интриги, было действительно то, о чём я писал в своих книгах и в своих статьях, и в ЖЖ у себя упоминал.

Тимофея задолбала тренерская деятельность, да и вообще любая деятельность в рамках проекта «Свит-Волд», ему было уже глубоко похер на всё это. И в итоге ему хотелось заниматься популяризаторством, идти в политику. Я не покидал надежды – может, всё-таки, терапевтическое направление, работа с аудиторией, продукты.

А Амирану было вообще глубоко насрать на всё, его ничего кроме денег вообще не интересовало. Неважно что, главное, чтобы они приходили, платили бабосы и сваливали побыстрее. И чем быстрее они (они – это клиенты) свалят, тем лучше. Под конец он на наши совместные мероприятия и не ходил даже. Когда мы с Тиманом его спросили: «Амик, а чего ты? Мы ж команда, ты же вроде как стилист, лицо проекта?». На что он сказал: «Да, а что мне там делать, ребят? Сходите, проведите там сами что-нибудь, у вас же получается нормально вдвоём».

Я говорю, мы ещё какое-то время походили, но Тиман уже откровенно скучал на тренингах.

Я какое-то время ещё пыжился, тужился, пытался вытянуть группу, но, видя такое отношение, зачем мне тарашиться? Когда доход с участников, тем не менее, делим поровну. Меня эта вся тема тоже стала как-то затрачивать. Прыть сошла на нет – и «она утонула».

## Финальный отчёт

На самом деле то, что я сейчас буду рассказывать, история очень мутная. Сразу такой дисклеймер: признаюсь честно, я до сих пор не знаю, как там было на самом деле, потому что на тот момент с Гагиным общался не я, переговоры не вёл, финальный отчёт, прозекторское заключение по кадавру «Свит-Волд» заказывал ему не я.

Мутки мутили, крутки крутили они вдвоём, и я узнал о том, что мы, оказывается-то, закрываемся только тогда, когда Тиман мне позвонил и сказал – «Мы с Амираном к тебе скоро придём». И я прекрасно помню тот день, когда они пришли, этот день не забыть никогда. Пришли и сказали: «Денис, мы тут подумали и решили, мы закрываемся».

Как? Да, вот так. И рассказали. А суть там была в следующем. Про телодвижения Тимана я знаю со слов Амика, который мне рассказывал, как Тиман ходил вначале к Гагину, пытаюсь «лечь» под него, но Гагин его прокинул. Амик мне рассказывал в лицах и красках, как Тиман пришел к нему и у него плакал, рассказывая, какой Тимур Владимирович нехороший человек, редиска, и как с ним обошёлся.

То есть, он-то к нему, понимаешь, со всей душой, а Гагин его прокинул. О телодвижениях Амирана я узнал уже со слов Тимана, когда уже Тиман мне рассказывал, как Амик опосля пытался, когда у Тимана не получилось, под Гагина «лечь» и написал ему большое письмо. Про это письмо, собственно, мне сам Амик и рассказывал, что он пытался как-то наваять: Тимур Владимирович бла, бла, бла. И как он был расстроен, когда от Гагина пришла банальная отписка, пара строчек о том, дескать, ребят, вы хорошие, замечательные, но вы там определитесь, чем вы будете заниматься, предлагайте свои какие-то идеи, тогда, пожалуйста, мы с вами будем разговаривать.

А произошло на самом деле следующее. Как я понял, когда они заказали за деньги этот финальный отчёт (про бабки, за которые они заказали этот финальный отчёт, тоже отдельная песня). Эти бабки заработали по сути дела не мы, а эти бабки заработал Андрей Жариков – с учётом того, что магазин делал он.

А эти деньги были как раз с магазина. Жариков в доли вообще не был, я потом про это подробно расскажу. И в качестве ремарки: под конец оказалось, что в проекте один Жариков и работал. Но даже деньги, заработанные им, пацаны полностью слили на этот финальный гагинский отчёт.

Во-первых, там была ещё история и до закрытия. Ещё раз говорю, эта история мутная, я рассказываю её со слов Тимана, который рассказывал про Амирана, как он там телом двигал, а про Тимана рассказываю со слов Амика, как Тиман пытался вокруг Гагина телом двигать.

Отчаявшись выработать какую-то единую концепцию, действительно, там все были виноваты. Я честно признаю и свою долю вины в этом, потому что какую-то концепцию выработать всё-таки надо было.

Но ситуация была такой: я, например, предлагал какую-то идею, эта идея чаще всего критиковалась и шла вразрез с идеями того же самого Андрея Парабеллума, на которого они очень крепко тогда подсели, затем каким-то образом мутировала, трансформировалась и искажалась до неузнаваемости. Таким образом, уже никому в итоге реализовывать её особенно не хотелось. Я предпринимал следующую судорожную попытку всё-таки что-то уже придумать, но вместо того, чтобы остановиться (здесь уже

была моя ошибка, которую я признаю), выбрать хоть что-то, уже не важно что, и делать это.

Мысль-то на месте не стояла, я пытался генерировать то, что мне казалось лучше предыдущего, на что получал новую порцию критики, которой загружался, уезжал к себе, пытался думать дальше, пытался генерировать что-то ещё. И таким образом, получались совершенно бесперспективные потуги, волны, которые не приводили ни к чему.

Получалось такое баламучение воды в бочке. Соответственно, ребята, понимая, что это кризис жанра, что ничего уже не придумывается, а то, что придумывается, не проходит самой первой примерной проверки – будет ли вообще это работать или для этого надо как-то изъебнуться, чтобы узнать, будет ли это работать хотя бы через полгода. А может быть придется ещё и дольше работать. В итоге они соскочили с Парабеллума (про Парабеллума я потом расскажу, что там была за история, эпик фейл просто).

Вся история «Свит-Волда», если анализировать, делать критический разбор, это история фейлов, но зато я получил хорошую закалку, которая мне сильно помогла в дальнейших проектах. Я уже знал, что и как на самом деле делать, чтобы всё работало. Отчаявшись сделать что-либо самостоятельно, сгенерировать, выработать какой-то единый курс и все-таки двигаться по нему без этого коноёбства, они, в общем, обратились к Тимуру Владимировичу. Изначально инициатором этой идеи, так же как и с Парабеллумом, был Тиман, а потом её подхватил и Амиран, Тиман Амика уговорил.

Здесь самый замес и начинается. За несколько месяцев до этого, благодаря стараниями Андрея Жарикова, был запущен магазин. Ещё раз говорю, магазин был полностью сделан Андреем, в этом целиком и полностью его заслуга. Вплоть до того, что даже обложки этих инфопродуктов тоже делал Андрей. То есть, он всё делал. Но он специалист в этом вопросе, профессионал-программист. И жнец, и швец, и на дуде игрец. Замечательный парень на самом деле.

И за несколько месяцев магазин заработал единственные в «Свит-Волде» деньги, не считая тех тренингов, которые проводил я. Но мы эти деньги делили на троих. Целых девяносто тысяч рублей. Только вдумайтесь в это. Амик всё шутил и угорал над этим: когда, говорит, я встречаюсь с кем-нибудь в клубе, на меня смотрят так, как будто я без пяти минут миллиардер, ну или как минимум уже миллионер. А то, что там деньги занимают, перезанимают и вообще творится полный пиздец, как бы никто не знал.

И единственные заработанные «Свит-Волдом» от продажи этих продуктов деньги – это целых девяносто тысяч рублей. Это как раз к вопросу о бизнесе.

Маркетинг был поставлен из рук вон плохо. Но это отдельная тема, я её освещу, когда буду про парабеллумовщину рассказывать, о том, как Тимофей призвал Парабеллума в свою жизнь и в нашу тоже, и чем в итоге всё это закончилось. Короче, они собрали все деньги, которые на тот момент были в кассе «Свит-Волда», целых девяносто тысяч и отдали их все Гагину. То есть, он назвал цену и по какому-то счастливому стечению обстоятельств именно эта сумма в кассе и оказалась.

Заплатили, на что Гагин честно произвел прозекторскую работу. Он как бы вскрыл брюшину, грудную клетку, покопался там во всём, посмотрел, поизучал подноготную, чин по чину, и наваял на тридцати или сорока листах pdf-формата свой отчёт, которым словно проехался двадцатитонным катком. Где по-честному сказал: Ребята, не смешите мои

носки и катышки на моих носках, извините, но какие вы бизнесмены? И удивительно, как это вообще могло работать?

При том, что Гагин копался во всём этом изнутри, он до последнего не знал, что все деньги, которые были заработаны «Свит-Волдом», уже отданы ему. Ребята молодцы! Постарались! И очень умело сумели запудрить Тимуру Владимировичу мозг. Он-то думал, что у нас ещё есть что-то в заначке. Они кстати, потом сами смеялись, что Гагин дескать и не знает, что последние деньги ему отдали!

Это, кстати, и определило его дальнейшее поведение и взаимоотношения с ребятами. А взаимоотношения были следующими: когда стало понятно, что всё – копец, они получили на руки бета-версию этого отчёта, и естественно первым её изучал, читал её всю Тиман.

У него, как и у любого человека, возникло естественное человеческое желание спасти себя. И он начал вести с Гагиным переговоры о том, дескать, Тимур Владимирович, можно ли с вами как-то договориться? А Тимур Владимирович, не зная, что все деньги уже ему отданы, и предмета беседы нет как такового, сказал – «конечно, со мной можно вести переговоры».

Амик потом рассказывал, что они начали вести с ним переговоры, и что по гагинскому отчёту выходило, что самый гандон и пидорас в проекте я. Он привёл такие-то причины: здесь я виноват, здесь тоже виноват, ещё вот здесь вот виноват. Я в этом тоже ребят совершенно не обвиняю – простое зрелое человеческое решение: если уж авторитетный человек говорит, что Бурхаев гандон и пидорас и, вообще, он вредитель, который гноит зерно, картофель на полях и вообще все причины из-за него.

Тимур Владимирович умеет использовать обтекаемые формулировки, но при этом предельно понятные и ясные. Что «можно вести переговоры, но вы там между собой решите» (при этом, я ещё раз говорю, я ни в коем случае не наговариваю на Гагина). Тимур Владимирович не говорил про то, что «сливайте Бурхаева», нормальный порядочный чистоплотный бизнесмен, всё с ним в порядке, не хочу осуждать.

Единственное, что он сказал – «вы между собой решите как-то этот вопрос и потом уже приходите либо втроём, либо вдвоём, либо по-одному, но вначале между собой, ребят, разберитесь». И здесь я его прекрасно понимаю, это были абсолютно правильные слова.

А дальше ребята уже сами решали, но поскольку по всем раскладам выходило, что вредитель я, то назрело простое человеческое решение меня слить, что практически и было приведено в исполнение.

## Про то, как я спас свой ЖЖ

Как развивались события дальше? Ситуация была следующей. По всем раскладам вредителем выходил я, и надо было как-то от меня избавиться. А дальше они лелеяли надежду на то, что Тимур Владимирович примет их аки блудных сыновей, призрит, пригреет возле себя, даст им какую-то работу, и они реализуют свои таланты у Гагина в его центре, но уже в Москве. Хотя, зачем они нужны были Гагину, когда он там в «Синтоне» у Козлова вполне себе плотно заседал, договор до сих пор в силе, и всем все нравится?

Они хотели как-то извернуться, но это уже были их надежды, детские или не детские – это уже дело пятое. В общем, надо было меня слить. И поскольку по отчету выходило, что проект «Свит-Волд» - полное говно, изначально не жизнеспособный проект, продукты в проекте тоже откровенное говно, голимые продукты, которые не выдерживают конкуренции на рынке и, собственно, поэтому не продаются. Это же потом стало понятно, что причина, почему не продавались продукты «Свит-Волда», была до банального смешна и элементарна – продукты конкурировали сами с собой.

Всё очень просто. В магазин выкладывается тренинг. Что происходит дальше? Я уже писал, какая была основная аудитория. Подростки-пикаперы. Изначально позиционирование производилось на подростковую аудиторию. Есть у этих ребят деньги? Теоретически и гипотетически есть, но они всё равно стеснены в этих деньгах. Таков подростковый детский менталитет: если можно найти что-то бесплатно, зачем платить больше?

Поэтому делалось всё элементарно. На трекерах, на торрентах, ещё на каких-то фриварных сервисах спонтанно собиралась группа совершенно замечательных абсолютно лояльных адептов, как только наш новый продукт появлялся в магазине, скидывалась по 150 рублей, и прекрасно в течение недели покупался любой из продуктов проекта «Свит-Волд». Естественно, в одном экземпляре. Зачем покупать в нескольких? После этого тренинг или вебинар, или что-то ещё прекрасно выкладывался в общий доступ. Ребята ведь не жадные – они для своих последнюю рубашку с тела продадут, особенно если она стоит всего 150 рублей.

Какие, извините, продажи? Зачем что-то покупать в магазине, пусть даже в таком прекрасном, в который Андрей Жариков душу, сердце и мозги вложил, когда то же самое можно скачать на торрентах, на рутрекере совершенно бесплатно? Но это стало понятно потом, когда мы достаточно плотно общались с Тиманом, с Амиком и анализировали это всё, в чём на самом деле была причина.

Но тогда по отчёту выходило, что продукты у «Свит-Волда» говённые. Они же не продаются. Как на самом деле динамика обстояла – в это не вникали. Раз не продаются, значит говённые. Этот вывод напрашивается первым, сам собой. А раз так, то у ребят, у Тимана с Амиком, возник очевидный очень простой вопрос – зачем нужен Денис?

То есть, «Бурхаев, забирай всё что хочешь, только свали и сделай это как можно быстрее».

Вербально, понятное дело, это не произносилось, на самом деле мы нормально разошлись. Поэтому для любителей «жаренного», всяких скандалов и пиздеца а-ля Андрей Малахов. Я говорю – ребят, хоть обосритесь, но ничего такого не было.

Про то, что Амик будет говорить какое-то своё слово по поводу продуктов, даже речи не было, потому что, ещё раз говорю, правообладателями на продукты «Свит-Волда» являлись я и Тимофей, поэтому как поступить с продуктами, разговор на том этапе состоялся у нас с Тиманом. И Тиман мне ясно, чётко и совершенно недвусмысленно сказал: «Бурхаев, забирай всё. Ты же хочешь заниматься терапией? Поэтому забирай».

Я говорю:

– Да, несомненно хочу, это мой интерес, и я буду этим заниматься.

Ещё несколько раз переспросил у Тимана и ещё уточнил про книги. На тот момент уже была написана **«Зверская самка»** (про то, о чем женщины не то чтобы не знают о себе, но даже не догадываются об этом <http://vk.com/docs?oid=-58439723>), но ещё не издана. Он сказал: «Да, и книги забирай». Но при одном условии: те продукты «Свит-Волда», которые уже есть, ты продавать не будешь.

Не вопрос. Собственно, я это соглашение не нарушил. Более того, где-то год или полтора года назад я дал секретарю распоряжение о том, что все продукты, которые у меня есть, которые оставались со времён «Свит-Волда» и которых нет в полной версии на торрент-трекере, а есть в каких-то урезанных версиях-форматах, чтобы человек, который у нас по этой теме работает, выложил это всё в бесплатный доступ. Собственно, что и было сделано.

Все остальные моменты тоже урегулировали и на этом, собственно, начали расставаться. Но тут возник курьёз, один интересный момент. Как я уже говорил, на тот момент единственной и неповторимой площадкой для пиара и рекламы был ЖЖ. Тиман в какой-то момент свой ЖЖ убил. И когда мы с Амиком его спросили: «Тиман, а чего ты его удалил?». А меня, говорит, задолбал этот ваш пикап, мне постоянно пишут и пишут какие-то додики, молодые пикаперы, и заваливают просто тупыми вопросами.

Видимо, на тот момент его это сильно взбесило, и он уничтожил свой ЖЖ (но остался мой <http://denis-burkhaev.livejournal.com/>). Там продолжали выкладываться статьи, какие-то материалы и всё остальное прочее, я туда писал. При этом вели его как-то коллективно: что-то выкладывал я, что-то Тимофей у стенографистов заказывал и тоже выкладывал. Получается, мы вдвоем с Тиманом его вели. Мой ЖЖ получился взамен тимановского. А Тимана в какой-то момент всё это просто задолбало – и его можно понять. Если от пикапа ты уже испытываешь рвотный рефлекс, ты ещё не успеваешь зайти, а тебе какой-то товарищ уже задаёт вопросы: Тимофей Михайлович, как фастить бабу за пятнадцать секунд? Понятное дело, у Тимофея в какой-то момент вскипела кровь, и он убил свой ЖЖ. Остался мой ЖЖ, который продолжали раскручивать.

А когда убивали уже проект «Свит-Волд», когда уже окончательно расставались, и уже было понятно, что всё – не спасти, я попросил ребят, что всё-таки, может, не будем убивать? Я же тогда ещё не знал, что они с Гагиным как-то хотят сотрудничать. Я же не вёл с ним переговоров, мне потом этот финальный отчёт по почте просто скинули, мне его Тиман переслал, по-моему.

На что мне ребята ответили: «Нет, Дэн, здесь наши коллективные труды, мы создавали этот сайт, поэтому мы этот сайт и уничтожаем». А я спросил – если вам, ребят, он не нужен, зачем его убивать-то? На что ребята настаивали: «Нет, дескать, я тебя породил, я тебя и убью». И убили сайт. Амик его кому-то просто отдал. И что самое смешное, по-моему, этот домен есть до сих пор, и там стоит дорвей, какая-то левая хреновня, которая ведёт чуть ли не на порно.

В общем, разделались с сайтом, прибили контент, площадка закрылась, «Свит-Волда» не стало, но остался мой ЖЖ. И, не иначе как Всевышний как-то вечером мне шепнул на ушко, дескать, Денис, ты зайди всё-таки в свой ЖЖ, ребята-то кардинально настроены. Как бы чего такого сгоряча не сделали, как бы ты ещё и ЖЖ своего не лишился. Ну, потому что настрой там был радикальным: книга есть, материалы забирай, а всё остальное убиваем.

Я зашёл в ЖЖ, а там пароли уже «немножечко» поменяны. Изначально я же заводил ЖЖ на своё имя, соответственно, пароли там ставил я.

И я захожу, а пароли не те. И не помню – то ли мне удалось восстановить пароль, то ли ещё что-то, но мне удалось-таки зайти в ЖЖ, и я увидел, что там даже поменяна почта. Там есть основной email-адрес, на который приходит пароль по восстановлению, и есть дополнительный email, на который приходит пароль по восстановлению, если не работает основной.

ЖЖ – это же америкосовское производство, они там страхуются-перестраховуются, и, в общем, основной email-адрес был поменян. Но оставался дополнительный email-адрес, который поменять забыли, может быть, не увидели. Мне удалось восстановить права доступа к своему ЖЖ, и я поменял логин, пароль, поменял адреса, создал новый email, перевёл всё на него. И не успел я это сделать, буквально в течение нескольких десятков минут или часа мне звонит Тимофей весь на стрёме, весь на измене: «А ты чего, Бурхаев, пароли поменял в ЖЖ?». Я говорю: «Да, на всякий случай, а то мало ли».

«Так мы же договаривались» – начал как-то нервно и испуганно. Я говорю: «Ребят, мы договаривались сайт убить. Пожалуйста, убивайте, я не против, но ЖЖ вообще-то мой. Мы его раскручивали вместе, я тоже в этом участвовал, поэтому я равноправный собственник, и моё мнение тоже должно учитываться. Если вы хотите, давайте я его у вас выкуплю, например. Мы посчитаем общую сумму, которая была вложена в этот ЖЖ по раскрутке и пиару».

Я на тот момент знал, что они с Амираном заказывали какие-то статьи топовым блогерам-многотысячникам, и какие-то суммы туда вкладывались из общего свитволдовского бюджета. То есть, я внёс такое предложение. Тиман сказал, что подумает. Долго ли, коротко ли, они подумали, через какое-то время между мной и ребятами произошёл разговор по скайпу: дескать, мы посоветовались и решили, что оставляем твой ЖЖ тебе, так уж и быть, не будем его убивать.

А как его убьешь, когда я там поменял все логины, пароли и emailы по восстановлению? Попробуй-ка, убей!

– Но ты должен выплатить определенную сумму.

– Ладно, я не против выплатить сумму, какую? Сколько вы там вложили?

– Нет. Давай-ка мы будем считать по другой формуле.

И тут Амиран мне затирает какую-то формулу, суть которой была в следующем: подсчитывается количество клиентов, пришедших с этой информационно-рекламной площадки за какую-то единицу времени, умножается на какой-то коэффициент, потом умножается на двенадцать (месяцев в году). И такую сумму я, значит, должен выплатить.

Получилась достаточно кругленькая сумма, крупнячком. Я, честно говоря, подофигел от этого и говорю: «А что за формула-то такая?». И Амиран начал мне затирать, как он

обычно умеет, что все бизнесмены используют эту формулу, эта формула коэффициента производительности и какой-то материальной отдачи, и все, дескать, ею пользуются, поэтому давай и мы будем считать по этой формуле.

Я говорю: «Ребята, а вы производили вообще исследования, сколько людей пришло? Там же есть люди, которые по рекомендации приходили, там есть люди с других каких-то площадок, там есть люди, с которыми я общался на тренингах, и они, пообщавшись со мной, захотели прийти на консультацию».

Так дело не годится. Давайте так – есть твёрдая сумма, чёткое понятие вложенных средств. Сколько вы вложили?

– Ну, мы вложили за всё про всё порядка 30-40 тысяч. Хорошо, вы вложили такую сумму, делим это всё на три, и я две трети этой суммы возвращаю. Справедливо? Справедливо. Общая стоимость там определённая, получается, одна треть была моя, и она уже взята из бюджета для раскрутки. Я же этих денег не получил на руки, поэтому две трети вашей доли я вам компенсирую. Но, опять-таки, к чести ребят надо сказать, что разум победил, мы посоветовались, урегулировали, нормально решили и договорились о том, что я им эту сумму в течение какого-то времени выплачу. И выплатил. Таким образом мне удалось спасти свой ЖЖ от убийства.



## Командировка в Питере

Эта история на заметку молодым товарищам, которые, если вдруг будут вести какие-то проекты, чтобы знали, как держать нос по ветру и ухо остро.

Как-то раз в Питере проходил выездной наш очередной пикап-тренинг, и туда отправили меня одного, без Тимошки. Посчитали, что группа набирается как-то плохо, в общем, организатор мял сиськи, долго всё это происходило, переносили, не переносили, и в итоге решили отправить меня одного. Группа маленькая, а если вдвоем ехать, бабла совсем не будет с этими билетами и прочим проживанием.

Поехал в Питер. Приезжаю туда, а февраль в Питере – представляете себе, просто пипец. Встречает меня какой-то парень, был вечер, поздно, я с самолета, не особо пригляделся, но так смотрю: какой-то он не такой, что-то в фигуре не так. И не могу понять что. В общем, пикапер, организатор пикап-тренингов в Питере проекта «Свит-волд». Сели, значит, в машину, он привёз в какие-то дали, но квартира более или менее нормальная, газ, горячая вода вроде есть.

Я разместился, и в тот же вечер ему говорю:

– Тренинги же по предоплате, где, собственно, деньги?

А у меня чёткие директивы-инструкции: вначале взять деньги, потом уже вести тренинг. Ну, всё как обычно перед началом делается.

– Нет, подожди, завтра люди должны доплатить.

Следующий день, начало тренинга, приезжаю, он меня привёз. Начался тренинг, смотрю – в общем, пять человек. А обещалось-то побольше. И как-то даже не понятно вообще, для кого здесь вести-то, собственно?

Ладно, думаю, где наши не пропадали? «Свит-волд», значит, проводит выездной тренинг в Питере. Я вспоминаю этот микрозал и это микроколичество участников. Ладно, отшутились, пусть будет vip-группа. Пять, так пять. Начал вести, нормально всё вроде, народ включился потихоньку, не сразу, конечно, но групповая динамика, всё как обычно. Конец первого дня, а тренинг то ли четыре, то ли три дня длился. Провел, значит, «где деньги, Зин?» - спрашиваю у него. При свете я его уже разглядел: он оказался горбатый. Ну, горбатый и горбатый – Бог с ним, у всех, как говорится, свои напасти.

Он отвечает: «Денег нет» – и что-то мямлит. Я звоню в Москву, типа такая вот петрушка, организатор нас по ходу дела динамит и сливает, и денег мы, скорее всего, не увидим, тема очень мутная, что делать? Я готов завтра выйти на группу и прекратить тренинг: то есть, такая петрушка получилась, извините, но я больше вести у вас не буду. Если хотите вернуть свои деньги – пожалуйста, возвращайте, вот этот организатор. Мне Тиман говорит: «Да ладно проведи. Не позориться же, не портить репутацию». Ладно, говорю, проведу, будут деньги или не будут – не знаю.

Конечно, тренинг не надо было проводить изначально, когда видишь такого фрукта, сразу надо его посылать. Но самый пиздец будет впереди. В общем, продолжается песня, веду тренинг, провел второй день: «где деньги, Зин?».

– Подожди, извини, у одного человека сложная ситуация. И начинается пацанская тема: друг в больницу попал, сестре плечо вывихнули, необходима пересадка почки. Денег нет.

Я уже даже в Москву не стал звонить – думаю, уже и так всё понятно. В общем, провёл я этот злосчастный тренинг, настроения уже особо нет, понятно, что впереди ждет кидалово, причём кидалово не слабое.

Скорее всего, денег вообще не будет. Раз пацаны сказали – «давай, за билеты, если что, вернём, всё это дело организуем, сложимся, вытянем, главное не порти репутацию, не отказывайся вести тренинг, сделай эту группу и нормально приезжай». Ладно, решили, так решили, решение принято, я довожу тренинг. В итоге, в последний день этот горбун приходит, а меня уже такси на самолёт ждёт. Тут он впопыхах прибегает в последний момент и начинает лечить. Что я могу сказать? Сумму-то он отдал, не всю, естественно.

Это потом уже стало понятно, что он себе неслабо так закроил. Там и так-то крохи были, но он даже из этих крох себе умудрился выкроить. Ну, урод – что ещё сказать? Но самый цимес был даже не в этом, не в том, что он нас прокинул с этими бабками, а самое интересное выяснилось где-то через месяц.

У нас хватило ума (это к вопросу о том, как делались дела и как принимались решения) продолжить работать с этим мудаком, чтобы он собирал следующий тренинг. Он клялся и божился на крови, что следующий тренинг он точно соберёт.

И да, он собирает следующий тренинг, но что-то как-то группа набирается совсем уж медленно, люди как-то появляются, потом как-то исчезают. Амик с Тиманом контролировали этот процесс, и возникли непонятки. В результате Амирану пишет один из клиентов и говорит: «А вы знаете о том, что этот ваш организатор параллельно ещё собирает группу для Ортеги (Ортега проджект)?».

И делает, значит, такую фишку. Он собирает предоплаты – финансовая гениальность питерского предпринимателя – и собирает группу изначально на «Свит-волд». Потому что наша аудитория в принципе ждёт, когда мы приедем. Собирает с них залогов, а после этого им говорит: «А зачем вы пойдете на какой-то «Свит-волд»? Вы идите лучше на Ортегу». А люди-то залогов уже сдали, и получается, что он занимается как бы перевербовкой.

Пользуясь нашим пиаром, нашими материалами, нашими книгами, он собирает группу на Ортегу и, мало того, как-то из этого себе тоже выкраивает. По-моему, ему тогда написали: ирод, что ж ты, паскуда, делаешь? Люди же приедут в Питер, и тебя же найдут. Вот твои координаты, вот твои паспортные данные. На что в итоге он слился.

Таким образом, закончилась эпопея проведения тренингов в Питере. И после этого, уже наученные горьким опытом, мы с такими ссученными кренделями больше не работали.

## Ошибки в проекте

А как, собственно-то, Андрей Жариков пришёл в проект? Он был нашим учеником, и, по-моему, проходил Модель везения. Я помню Лия, его жена, тоже проходила один из наших тренингов в Питере, а Андрей, естественно, в Москве. В общем, как-то он "прибился", и мы стали использовать его на подсобных работах, при том, что Тиман его не особо любил и жестко, конечно, дрессировал. Андрей, говорит, любит по древу растекаться, надо его тормозить.

Давали ему задания, и он их выполнял. Я просто особо не занимался этой рутинной, поэтому сказать могу лишь это. Итог мы вели к магазину. В результате всех этих душевных терзаний – а давайте сделаем так, а давайте сделаем по-другому – решили сделать магазин. Магазин ведь – это новое веяние, инфопродукты, записанные болванки, тренинги будем продавать. Давайте, сделаем магазин? Хорошо, давайте. Кто будет делать магазин? Андрей. Он вызвался сам, он программист – ну, назвался груздем, так полезай в кузов.

И стали делать магазин. Амик говорил, что и как делать, Андрей, соответственно, это делал. То есть, Амик, как он это любит, «руководил процессом». В итоге запилили они магазин. И, действительно, там все было сделано руками Андрея. Что скрывать правду? Работящий парень, руки растут из того места, откуда надо, с головой полный порядок, сделал он всё чин-чинарём, полный бум-бокс, реально идеально, все так, как хотелось. Но пиздец подкрался незаметно с другой стороны. Потому что, как потом уже анализировали, сильны мы оказались задним умом.

Мы допустили принципиальную ошибку: ты либо проводи тренинги и не выкладывай их в бэкенд, либо выкладывай в бэкенд, но занимайся постоянным мониторингом и выпиливай эти тренинги с рутрекера, торрентов и прочих ресурсов. Постоянно срись с администрацией, говори – вы наши авторские права, такие засранцы, нарушаете, мы придём и штырь вам в задницу вставим – чтобы боялись, уважали и выпиливали оттуда всё своевременно. У нас, естественно, ничего этого не было, и узнавали мы про то, что все наши тренинги и прочие инфопродукты уже разворованы только после того, как самый последний ленивец нам говорил: «Блин, ребят, чего вы тут пыжитесь, тужитесь, оно же всё есть в бесплатном доступе на торрентах?».

Вот, пожалуйста, Модель везения, то, сё, пятое, десятое. Всё уже было разворовано, куплено вкладчину и выложено в общий доступ. Пусть не в полном варианте, а фрагментарно, но люди, которые в теме, они всё уже у себя дома собрали, скомпоновали, изучили. И потом мы ещё узнали, что по нашим методикам то здесь один тренинг проводят, то ещё здесь кто-то группу на пикап собирает. И прямо в продающем письме у себя там пишут: по методикам "Свит-волда" обучаем людей пикапу.

А мы всё пытались понять, отчего же у нас продажи в интернет-магазине никак не идут, а там уже, оказывается, по нашим методикам тренинги по пикапу проводят. А когда хватились, было уже поздно что-либо делать. И я помню, как пацаны радовались, и мне было приятно, что уж там говорить? Они мне сообщали: «О, Денис, вот ещё один сделал покупку, уже сорок пять тысяч в кассе. Такие деньги, это ж деньжищи прямо. О, уже там пятьдесят с лишним тысяч в кошельке, семьдесят тысяч, восемьдесят тысяч».

И после всех этих кратковременных радостей наступает период полного апсетдауна, и всё – закончились продажи. Почему? Потому что помимо этой ошибки, которую я считаю принципиальной (это же фейл – не продумать такое), мы допустили ещё одну ошибку.

Если ты выпускаешь продукты, ты же должен их поддерживать, ты должен постоянно их пиарить, чтобы они были на слуху. Но мы ничего этого не делали, и, что самое главное, самый большой фейл – мы не расширяли нашу аудиторию.

Вроде как, это должно было находиться в ведение Тимошки с Амиком, потому что я двигал продукты, а они, вроде как, занимались всей этой аудиторией, рекламой, маркетингом. Но этого, естественно, не было, потому что никто, собственно, этого не умел и не знал, как это делается.

Притока новой аудитории не было, и произошло элементарное: те, которые в нашей аудитории были и хотели купить – они уже купили, а новых-то людей не прибывало, и поэтому покупать было некому. И я помню, как Амик все молился на этот магазин, чуть ли не монитор целовал, красивые же картинки были. А тут – ну, не продает, а ведь Парабеллум говорил: сделайте магазин, и люди будут покупать. Тогда у нас было такое восприятие: магазин же есть, сделали же красиво. Но мы не понимали одной вещи – ну и что, что красиво? Что такого-то? Ну, красивый магазин, а там лежит та же самая колбаса, та же самая ставрида. На этом эпопея с магазином закончилась.

Что-то выплатили Андрею, сколько – я тоже не в курсах. Наверное, что-то выплатили? Это, кстати, к вопросу о том, как мы, три соучредителя, даже не знали, кто что делает, кто за что отвечает. Кошелёк был у Амика с Тиманом, и мне просто сообщали, какие суммы пришли, какие суммы ушли.

Хотя про то, что ребята заказывали у многотысячников пиар в ЖЖ, я узнал только тогда, когда мне выкатили счёт на мой ЖЖ <http://denis-burkhaev.livejournal.com/>. Они сами, короче говоря, пиарили. А у меня у самого на тот момент был кризис жанра, причем неслабый, потому что надо же было что-то делать, а что делать – не понятно. То одно, то другое, то эта идея не работает, то давайте это попробуем, но не сейчас, а это вообще ерунда.

В общем, продажи в магазине прекратились, наступил штиль. И тут у Тимана настало окончательное и полное разочарование в Парабеллуме, потому что «всё же делаем по Парабеллуму...». Парабеллум сказал – сделайте магазин, и будет вам счастье – сделали магазин, где счастье, Парабеллум? Нет счастья. Где деньги, где многотучные стада покупателей, которые ломаются на интернет-витрину и сметают всё? Нет этих покупателей.

И тут у пацанов случился коллапс. У меня он случился ещё раньше, а на тот момент случился и у пацанов. Оказалось, что Парабеллум даёт непроверенную информацию. Они пошли к Гагину, и первое, что им сказал Гагин: «Ребят, вы покупали всю эту информацию у замечательного Андрюши Парабеллума, а вы вообще проверили, работает ли это именно так, как он говорит?». А как это вообще можно проверить? Ну, вот проверили собственной тушкой, убедились, что, оказывается, не работает. Как описано и как вроде должно быть, так не работает. В общем, окончательно разочаровались в Парабеллуме, Тиман в сердцах его удалил из друзей – как Тиман это обычно делает. Сначала потёр свой ЖЖ, потом Андрея Парабеллума обложил матами, и дружба врозь. И здесь надо сказать о том, как вообще к этому пришли. В ЖЖ-сообществе Парабеллума первым представил Тиман. С лёгкой руки Тимана (а он же на тот момент был тысячником) никому не известный Парабеллум начал своё победное шествие по этим вашим интернетам.

И у них была некая договоренность. Тиман люто, бешено фапал на Парабеллума, говорил, что он нас всех спасет: отец западной демократии приехал спасать российских недобизнесменов. И пропиарил его с уговором. Парабеллум показал ему приснопамятные фотографии какой-то машины, якобы его мерседеса, какого-то дома, на фоне которого

был Андрей. Был ли это дом непосредственно Андрея Парабеллума – тайна сия велика до сих пор. И с разных источников кто-то говорит, что таки это был дом Парабеллума, им честно купленный на пиндосские рубли, кто-то говорит, что это был дом Парабеллума, ранее им купленный, но уже к тому времени заложенный, и он был чуть ли не арестован за долги. Потому что куплен дом был по ссуде, а ссуду выплачивать денег не было. Собственно, это и явилось причиной переезда Андрея на вольные россияньские нивы. Кто-то говорит, что всё совсем было не так, но слухами Москва полнится.

Мне это все было не особо интересно тогда, не особо интересно и сейчас. Какой на самом деле доход у Андрея Парабеллума. Я считаю, сколько есть – все его. А мне в его карман лезть – смысла не было и нет.

Но была договоренность – что после того, как Тиман пиарит Парабеллума, Парабеллум выходит на большую инфоарену, поднимает свои первые миллионы и начинает пиарить наш проект.

Есть у Тимана одна черта – некая наивность, доверчивость по отношению к людям. В результате, когда он в очередной раз попросил – Андрей, вот же я же тебя пиарил, давай теперь ты, долг платежом красен. Он получил прямой и честный ответ – идите на..., я вас не знаю. Образно говоря. Понятное дело, что никто прямо не посылал, но метасообщение было именно такое. «Ребят, вы кто здесь такие, ты один из многих, кто меня пиарил, и знать я вас не знаю».

Он послал Тимана на хуй, и вместе с Тиманом и нас всех. В общем, Тиман по этому поводу горько разочаровался, а это к тому моменту ещё совпало с тем, что закончились интернет-продажи в магазине, который накрылся медным тазом. Тиман совсем расстроился, закручинился и перестал на Парабеллума фапать, но поскольку фапать всё-таки на кого-то надо, был найден новый объект – Тимур Владимирович Гагин. Ну, не могут ребята без того, чтобы на кого-нибудь не фапать – но это в принципе и понятно. Тогда и начали вести переговоры с Гагиным. Появился новый кумир. Амик отнесся к этому скептически, потому что «хватило нам твоего Андрея, зачем нам теперь ещё и Гагин?».

Но Тиман клялся и божился, наверное, тоже на крови, что Тимур Владимирович не Парабеллум, уж он-то нас точно спасёт. Ок, он сумел убедить Амика в том, что да – таки Тимур Владимирович нас спасёт. Встал вопрос – как он нас будет спасать?

Надо заказать ему аудит нашего проекта! Лучше бы, чем заказывать аудит, они бы пришли к Тимуру Владимировичу и сказали: «А у нас денег нет. Скажите лучше сразу, что нам пора разбегаться, а деньги, которые есть, мы между собой поделим, хотя бы на мороженное хватит, или ещё что-нибудь себе купим». Но этого сделано не было, и заказали Тимуру Владимировичу аудит. Про аудит я уже рассказывал. Когда Гагин вник во всё это, но вник не до конца, потому что самое важное пацаны от него намеренно скрыли(!!!), возникла история с тем, что делать дальше. И смешно, и грешно – получается в результате такая история: был проект "Свит-волд", куда пришел Андрей Жариков, замечательный программист, который сделал магазин, проработавший два-три месяца и который сделал целых девяносто тысяч рублей.

После этого магазин благополучно накрылся медным тазом уже не по вине Андрея, а по нашему недомыслию, потому что были сделаны принципиальные ошибки, и продажи прекратились. Девяносто тысяч честно заработанных Андреем денег ему отданы не были, а перекечевали в карман к Гагину, на что было получено заключение, что «пациент скорее мертв, чем жив, и пора бы вам отнести его на кладбище» – что ребята в итоге и сделали.

Поэтому резюмируя историю, можно сказать: что умнее всех оказался Гагин, в итоге он оказался конечным получателем дивидендов, причем всех дивидендов со всего проекта "Свит-волд".

## "Чудодейственное словцо"

А теперь конструктивная часть – мемуары же требуют хэппиэнда. Чем же в итоге всё закончилось, на чём расстались? Ещё раз говорю, мы расстались нормально, особенно для любителей фразочек типа «а вы там морду друг другу били?» скажу – нет, мы даже не ругались. Лично у меня к ребятам сохранилось нормальное чувство. Да и сейчас, даже несмотря на то, что они выпустили свой опус, у меня на них совершенно нет злости. Но, опять-таки, моё отсутствие озлобленности по этому вопросу, каких бы то ни было переживаний определяется исключительно тем – как я уже писал в самом начале – что внутренне я был готов к тому, что события могут развернуться таким образом. Потому что ещё в "мохнатом" 2012 году, когда я общался с Амиком, он рассказывал, как будет хуесосить этих инфобизнесменов. И когда мне Ольга со смехом сказала – "посмотри, что про тебя написали ребята" – я примерно знал, что они там написали. Уже достаточно того факта, что у Амика даже аттестата о среднем образовании нет, он необразованный, 8 классов не сумел закончить. По ошибкам в словах и по структуре предложений понятно, кто писал статью.

Но это дела нынешние, а тогда все было нормально, и в принципе не было никакой вражды. Да и сейчас нет. В итоге мы расстались, а у меня продолжался кризис, для меня закрытие проекта "Свит-волд" было неким громом среди ясного неба. Конечно, я примерно догадывался, что проект погибает, но одно дело догадываться, а другое дело увидеть это воочию и убедиться в этом.

Говоря по правде, в тот момент я не знал, что я буду делать дальше, и я не знал, куда мне дальше двигаться. Я был в полной растерянности, но был рад хотя бы тому, что мне удалось спасти свой ЖЖ. И на том спасибо, как говорится. Поэтому, что я сделал? Я уехал отдыхать в санаторий. Перед поездкой мы с Андреем договорились, что будем держаться друг друга. Раз пацаны откололись, и не хотели больше этим заниматься. Ко мне приехал Андрей, мы с ним пообщались, и я ему сказал, что ребята вообще не хотят больше ничего делать и не хотят со мной больше иметь никаких общих дел. А я до этого ребят несколько раз спрашивал, и даже после расставания мы звонили друг другу и общались, дескать, хорошо, "Свит-волд" накрылся медным тазом, а, может быть, вместе сделаем что-нибудь другое, учтя прежние ошибки? На что мне было ясно и чётко сказано: мы ничем не хотим заниматься.

Уже потом, через полгода-год, когда я снова стал общаться с Амиком и Тимофеем, и когда они начали по секрету всему свету рассказывать друг про друга и про свои телодвижения с Гагиным, мне стало понятно, почему они меня отправили как бы в небытие, и почему Тиман сказал «да забирай эти тренинги». Потому что они были уверены в том, что Гагин их вытащит, возьмёт к себе, построит им систему, и они будут у него работать: то ли под ним, то ли вместе с ним, то ли над ним, но, короче говоря, где-то в его сиянии, рядом с ним.

Поэтому я сказал Андрею, что пацаны больше не хотят ничего со мной делать, и вообще они устали. Как тогда выразился Тиман: «Меня задолбало это всё, и идите-ка вы все на..., я поеду отдыхать в Уфу». Сказал, что Тимофей не возражает, что все материалы остаются у меня с учетом того, чтобы я их не продавал. В общем, мы с Андреем договорились, раз уж ребята так настроены, а нам-то это дело интересно, что будем держаться друг друга. Что-нибудь, да вытянем.

Сказал Андрею, что сейчас у меня настроения совершенно нет (а у меня действительно была полная обструкция по всем фронтам), и что я уезжаю отдыхать на курорт, в санаторий.

А через месяц-полтора я вернусь в Москву, и мы с тобой подумаем, что дальше делать, и как выживать-то вообще буду дальше. При том что Андрей тогда работал, и у него был источник заработка, а я последний хрен без соли доедал, то есть на последние деньги поехал отдыхать. Нашел дешёвую путёвочку, на определенное число купил билет и свалил подправлять себе здоровье и нервишки.

В общем, нормально отдохнул, более или менее восстановился, приехал. И что мы сделали с Андреем дальше? Мы нашли один замечательный инфопродукт, правда, уже не помню, как он назывался, бывает встречаются среди инфопродуктов действительно дельные вещи. Там было всё детально описано, что и как делать, без лишней воды и прочей ерунды. Не парабеллумовский, естественно. Его делал человек, который начинал все свои инфобизнесы в России автономно от Парабеллума. Мы его купили вскладчину, и каждый занялся "попиливанием" своего собственного проекта.

Андрей стал делать свой проект (лайфкодинг, насколько я помню). А я стал делать свой терапевтический проект (собственно, проект <http://ritl.ru/>, где я объединил все свои наработки и создал стройную систему, в которой мне сейчас удобно работать с клиентами). За определённую сумму мы с Андреем договорились, и он мне запилил сайт.

Скажу честно, я тайно очень надеялся, что хотя бы пара-тройка человек в месяц ко мне придёт ("кушать-то" очень хотелось, а нечего). И я очень удивился, когда в первую же неделю – не успел я анонсировать этот проект – мне поступило то ли четыре, то ли пять заявок. Я очень взбодрился, и это было для меня знаком свыше: Денис, ты на правильном пути, не нужен тебе никакой грешный пикап, занимайся терапией.

Всё точно так, как я предполагал и говорил, я двигался в правильном направлении. Людям нужен не пикап, людям нужна терапия: чтобы обрабатывать свои глубинные комплексы и проблемы, которые у них есть при общении с противоположным полом. Не в пикапе дело, а дело в проблемах, которые внутри. И это подтвердилось блестяще. И, действительно, стали приходиться понимающие люди, которые вначале были моими клиентами, а потом даже стали моими друзьями.

Народ пошёл, и пошёл на удивление бодро, тема заработала. И каждый раз, когда потом уже я общался с Амиком, с Тиманом, особенно в глазах у Амираана нужно было видеть это непонимание и немой вопрос: как? Как это вообще работает? Он искренне этого не понимал, потому что у него к аудитории другое отношение и другие пресуппозиции.

На самом деле, Тимофей тоже удивлялся, как это вообще может работать? Потому что делали же все по Парабеллуму, даже интернет-магазин замутили, и всё равно не работало. А откуда вообще идёт это отношение? Это отношение именно из их жизненной позиции и проистекает: покупай и иди отсюда подальше. То есть, присутствует некая детская инфантильность, у них взгляд на работу с аудиторией именно такой – что есть некая технология, которая позволяет "закрывать" клиентов.

Выражаясь языком инфобизнесменов – есть некое волшебное слово, которое знает "сука Бурхаев", но нам не говорит, и поэтому мы его отпидорасим в числе первых инфобизнесменов, раз с нами не делится.



Слово, которое то ли произносит шёпотом в своих кастах – "сим-салабим-халай-махалай-бух-клиент-закрывайся" – и клиент закрывается, то ли молится, включая аудионаркотик, или что-то ещё из этой оперы.

Знает Бурхаев, понимаешь, какую-то такую технологию, которая позволяет зомбировать клиентов, что они приносят ему деньги.

А допетрить элементарного не могут:

**Чтобы люди тебе доверяли, для начала начни относиться к людям, как к людям! А не как к каким то непонятым «клиентам», которых нужно закрывать!**

**Не нужно своих клиентов презирать, смеяться над ними и за людей не считать, как относились к ним ребята! И это только для начала.**

**Потому что, своего клиента нужно ЛЮБИТЬ и УВАЖАТЬ!**

Ребята, начинающие бизнесмены, это ПЕРВОЕ правило любого бизнеса!

К сожалению мои бывшие компаньоны этого простого правила до сих пор не усвоили. И каждый раз, встречаясь с Амиком, один из первых вопросов, который я от него слышал, был полушутливый, полуподкалывающий вопрос: «...ну, как, Бурхаев, удаётся стричь бабло с лохов? Они ж тупые, как тебе до сих пор не надоело им что-то объяснять?».

Собственно, необходимость постоянно «держат оборону» и отстаивать своих клиентов перед ним и явилось одной из тех причин, по которым я с ним предпочел окончательно расстаться...

## Даблбайнд

Собственно на этапе уже омертвления проекта, от меня тем не менее требовалось выработать некую политику, общее видение проекта, что, вообще говоря, делать дальше. Я честно пытался это сделать, но когда я вносил какое-то предложение, чаще всего оно подвергалось критике, а под конец, пытаясь спасти проект и привнести в него какую-то новую струю, я познакомился с Артуром Разумовым. И предложил ребятам привлечь в проект Артура, потому что интересный человек, грамотные взгляды, какое-то новое веяние, свежая струя, фреш.

На что они мне сказали: «Да ты чего, парень, ни в коем случае». Амик вообще был в шоке, да и Тимофей тоже. Про это тоже можно отдельную историю рассказать, как я при помощи привлечения сторонних людей как-то пытался привлечь деньги в проект. Потому что у нас был абсолютный кризис жанра. Я пребывал в такой ситуации, когда я постоянно что-то делал, а мне тут же говорили – «Денис, то, что ты предлагаешь, это фигня полная». Ты давай предлагай, но предлагай так, чтобы это ложилось, например, в схему Парабеллума или в схему Гагина. Естественно, это мощнейшим образом нарушало мою свободу самовыражения.

Мне, например, хотелось двигать эзотерическую тематику, учитывая моё глубоко мистическое восприятие мира: ну, не материалист я ни разу, **я убеждённый мистик**, не эзотерик, не духовно практикующий, а именно **мистик**. Карл Густав Юнг тоже был мистиком, испытывал разные видения, в своей "Красной книге" подробно описывал субличности и даже зарисовывал их, общался с гностиком Василидом и прочими товарищами. И мне хотелось двигать, в том числе, и эзотерическую тематику, мистическую картину мира, но на это накладывалось жесточайшее вето.

Типа «Дэн, давай-ка ты попридержи язык; если хочешь, ты среди нас вещай, а на аудиторию это не распространяй», потому что у них был ужас на грани фатального облома, что если я начну двигать мистическую/эзотерическую тематику, то всё накроется медным тазом.

А моя деятельность (на примере функционирования **КТЦ «Бурхан»** <http://burkhan.ru/>) показала, что – нет, не накроется. Наоборот, людям очень интересно, нравится, бодрит и веселит, и просветляет взор. Но они этого очень сильно боялись. И что по этому поводу у меня периодически возникали депрессии – сказать неправильно. На этапе завершения "Свит-Волда" я не вылезал из депрессии, именно поэтому я первым делом поехал лечиться во всесоюзную здравницу всенародного масштаба после расставания со "Свит-Волдом". Работать в таком состоянии было совершенно невозможно.

Поэтому, что я делал? Бывало, целыми днями я просто лежал и смотрел в потолок. Потому что то, что я хочу говорить аудитории, мне говорить оказалось нельзя, и я оказался в ситуации классического двойного зажима.

А от меня требовали другого – по принципу «Денис, ты сделай какой-нибудь продукт, который будет продаваться (то есть, ты давай нам продукты, а мы их будем продавать). Но не тот, который хочется делать и вещать в массы тебе, а тот, который будет нравиться нам и, как нам кажется, должен хорошо продаваться». (Напоминаю, что у ребят деньги стояли на первом месте). Поэтому меня не периодически "накрывало", а я пребывал в этом состоянии перманентного беспросвета. Мне не то, что работать не хотелось, мне общаться ни с кем не хотелось. А временами и жить...

Поэтому я просто вырубал телефон и, как говорится, "уходил в небытие" на два-три дня. Действительно, было такое. И что я делал? Ничего не делал. Я просто лежал целыми днями, слонялся, выходил на балкон, приходил обратно, ложился на диван, снова смотрел в потолок. А в этой ситуации от меня требовались субординация и прочий тайм-менеджмент. В общем, не работать, не общаться ни с кем не хотелось, поэтому я просто от всех закрывался и не общался. В английском языке есть такой термин "I was absolutely exhausted" – т.е. я был абсолютно истощен. В том числе истощен интеллектуально, потому что, ещё раз говорю, всё, что я ни предлагал, быстро херилось, и что бы новое я ни генерировал, оно вроде как включалось, мы пытались периодически это сделать, но результата это не приносило, что порождало новый виток фрустраций.

При этом мне надо было еще и работать с клиентами. Ребята же с клиентами не работали, они ведь не терапевты. Григорчук консультировал, но считанные разы, да и то – потом ходил и матерился: «Дебилы, надоели, тупые уроды, ни черта не понимают, я же им русским языком объясняю, как надо делать». В плане создания продуктов – да, мы работали вместе, но в плане консультации, какой из Тимофея консультант? Надо называть вещи своими именами. Несомненно, были люди, которым ему удавалось помочь. Отлично, почему бы и нет? Были ребята, и я таких знаю. Но каждый раз после общения Тимофея с не угодным ему клиентом, Тимофея самого приходилось терапевтировать.

## Про то, как Амик «бизнесом» занимался...

Поучительная история. После проекта "Свит-волд" Амик ещё какое-то время подвизался стилистом. Что у Амика не отнять – одевал он, действительно, хорошо. Что есть, то есть – чувство вкуса у него присутствует. И один из его клиентов, достаточно крупный бизнесмен, которого он тоже как-то приодел, с ним сдружился и вошёл в его положение. Амик на тот момент уже достаточно долгое время депрессовал, у него тоже, что он не пробовал, не получалось, в итоге всё накрылось благополучно медным тазом, всё, за что он не брался, в результате загибалось.

И когда уже денег у него не было, тот ему дал 10 тысяч долларов (!!!), типа «сделай какой-нибудь проект, который хочешь».

Ребята, скажите честно, часто ли у вас в жизни появляются люди, которые вот так просто дают вам ДЕСЯТЬ ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ подъемных, без процентов и необходимости возврата?!! Т.е. просто ДАРЯТ!!!

И как вы распорядитесь этими деньгами, если такое чудо вдруг произойдет?

Так вот, Амик эти деньги просто просадил!!! Не на бизнес, заметьте, а на клубы, баб и шмотье.

Он начал какой-то очередной из своих прожектов, но тщетно, поскольку работать он не хочет, а хочет руководить и координировать, чтобы при этом все остальное делали другие. «Мы не рабы, рабы не мы – пусть работают другие». Как однажды в парке Горького, когда "Гинза Проджект" открыл Оливковый пляж, пафосно возлежа на шезлонгах он мне сказал: «Мы с тобой, Денис, не предназначены для того, чтобы работать, нам надо просто вести праздный образ жизни, генерировать мысли, какие-то идеи, и чтобы другие за нас это все реализовывали».

Короче, просадил он эту десятку в клубах, на баб на своих потратил. Ему постоянно попадаются такие женщины – он просто объективно любит стерв. Нет, даже не так, он любит СУПЕР-СТЕРВ!

Вы думаете, на этом история закончилась?... Как бы не так!

И тогда этот благодетель дал ему ещё 10 тысяч долларов (!!!). Он знал, что у Амика закончились те 10 к\$, и он снова дал ему 10 тысяч на бизнес! Ахуеть! ☺

Людам может показаться, что я сейчас вру, дескать, не бывает такого, что вот так вот просто... Бывает!

Но Амик просадил и эти 10 тысяч баксов!!!

Он снова начал какой-то проект, и у него снова не получилось. На оставшуюся большую часть денег, когда он понял, что «опять ничего не вышло», он пошёл и купил шмотья, сходил в клуб, поднял баб и хорошенько развлёкся.

Просто человек действительно захотел ему помочь, и давал деньги на подъём бизнеса, но Амиран их тупо просаживал на клубы, на баб, на покупки шмотья, на бензин.

И после этого это его заявление о том, что «давай, Дэн, ты меня пропиаришь, и я буду учить других, как вести бизнес» – для меня прозвучало дико...

Какой бизнес? По просаживанию чужих денег?

Картина-то складывается из различных пазлов. Я же знаю всю эту подноготную, и когда меня просят вложиться своими ресурсами, своей аудиторией в коммерческий пиар с понтом, что потом этот человек будет консультировать людей по вопросам ведения бизнеса...

При том, что пойти потусить с ним в клуб – совершенно замечательно. Сходить, посидеть с ним в ресторане - легко, но «... Денис, пропиарь меня, я потом буду учить этих лохов бизнесу» – извините.

## Ещё об ошибках

Каковы же были мои действия, после развала проекта, когда уже это дело закончилось и благополучно накрылось? Какие, собственно, были допущены ошибки? Я пройду по этим ошибкам, будет своего рода кейсом, чтобы текст не был просто мемуарами и шутками юмора, а была бы ещё какая-то польза.

Как я уже говорил, основная причина случившегося звезда в том, что мы относились к проекту, действительно, как к хобби, а не как к бизнесу. Потому что у всех были закрыты уровни выживания: Тиману мать присылала деньги, Амик тоже был на содержании у своей маман, мне маман тоже помогала. И в принципе работать было особо не нужно, ребята занимаются творчеством, своим выражением и прочими делами. И из этого вытекало следующее. Первый момент: три командира, а где солдат?

Все были равноправны, все хотели руководить, при этом работать особо никто не хотел. То есть, мы с Тиманом сделали какой-то задел, написали все эти тренинги, различные обучающие программы, и, собственно, на этом мы какое-то время потом ехали. А в дальнейшем там получалась ситуация, что каждый смотрел друг на друга, а цели, задачи и фронт работы определены не были, отношение было сугубо индифферентное.

Каждый из нас понимал, что даже если он не сделает свою часть работы, другие с него особо и не спросят, штрафных санкций-то нет. Что, морду что ли друг другу бить будем? Нет, конечно. Поэтому никто ничего и не делал. Амик каждый день спал до двух часов. Тимана это жутко бесило, я помню, как он из-за этого срал силикатными кирпичами: «Опять он спит, ну сколько можно?». Потом просыпались, что-то делали, туда-сюда сходили, посидели, глядишь, уже и день прошёл, что-то уже и делать ничего неохота, завтра сделаем.

– Ну, что, Дэн, ты написал новый тренинг?

– Да, что-то музыки не было.

А какая у меня могла быть муза, когда даже негде было сосредоточиться, в сортир что ли уходить эту музу ловить? Жили втроём в однокомнатной квартире три гастарбайтера. Один из них постоянно спит, закрывшись подушками и одеялом с головой, в комок закатался, Тиман постоянно ходит, как тигр в клетке, мечется из угла в угол: давайте работать, работать давайте, сколько я ещё могу вас уговаривать? И его тоже можно понять. Я просто в кресле сижу.

То к Амику его баба придет, они вдвоём спят, накрывшись этими одеялами и подушками. И что, мы с Тиманом в таких условиях работать будем? Мы сидели на кухне чайки гоняли, вот и вся работа. Но все хотели руководить, работать не хотел никто, а по-честному – и условий на самом-то деле не было для работы. То есть даже если бы очень захотели работать, все равно бы не смогли, нужны условия. Офиса не было, постоянная эта сонная атмосфера, приспущенные шторы. Что там можно сделать? Ничего нельзя сделать.

Соответственно, из этого вытекала следующая проблема: три головы и одна жопа, кризис руководства. Все думают, все имеют свое мнение. Здесь уже несколько другой коленкор: не то, что все хотят руководить, работать никто не хочет, а у каждого есть свое мнение, каждый мнит себя ярко выраженной индивидуальностью, и постоянные тёрки «кто главный». Открыто какой-то конфронтации не было, но постоянно были триангуляции. То мы с Тиманом соберемся, чихвостим Амика на почве того, почему он

постоянно спит, то они соберутся вдвоем, чихвостят меня – «почему Бурхаев такой безмозглый, нового контента не генерит?», то мы с Амиком споемся – «да запарил Тиман, сколько можно подгонять, он не понимает, что люди хотят отдыхать, спать, ходить по клубам, баб трахать». Завтра поработаем, нет музыки. У каждого там было своё мнение, своё видение проекта. У Тимана – это какая-то глобальная корпорация, которая ближе к политике, занимающаяся "политотой", у меня – это больше проект, который генерирует психотерапевтические, психологические продукты, распространяет их в массы, и, соответственно, собирает с этого профит, у Амика – это просто интернет-магазин. Зачем эти тренинги, будем писать инфопродукты и их толкать. Точка. В общем, это второй момент, из-за которого произошёл этот звездец.

И когда я стал заниматься проектами **сам** (начиная с созданной мною **Ретроспективно-Интегральной Трансформации Личности** <http://ritl.ru/>), такого уже, понятное дело, не было, я был сам себе командир, сам себе исполнитель. На самом деле это даже не бизнес, это фриланс. Я вышел в положение фрилансера, сам затеваю, сам дальше делаю. И, естественно, что этих противоречий больше не было, уже не было тормозов, и всё пошло гладко. Это к вопросу о том, если вы хотите работать с компаньонами, то нельзя допускать всех этих ошибок, надо всё сразу четко оговаривать. В том числе и то, как будет делиться проект в том случае, если кто-то из проекта уйдёт, либо проект просто распадётся и закроется. Даже эти моменты необходимо оговорить заранее, до начала того, как вы что-то попытаетесь сделать. А лучше так: один руководитель, а все остальные его подчиненные. Это как в известном анекдоте: бедный зверёк, если бы у тебя была одна голова и три жопы, ты бы освободился гораздо быстрее.

...

Ещё одна ошибка состояла в том, что не был выбран фронтмен проекта. Курьёз судьбы, по-другому не назовёшь. Все материалы, они же изначально надиктовывались мною, вся вербалка и невербалка и прочие темы шли от меня, но публиковались они в самом-самом начале в ЖЖ Тимофея.

И, читая Тимофея, люди всерьёз думали, что все эти тексты надиктованы и наработаны исключительно Тиманом. Никто же не знал, кто на самом деле их надиктовывает. И когда возник вопрос типа «а на кого люди будут идти», люди изначально шли на Тимана.

Но когда мы собирались после тренингов, анализировали ситуацию, оказалось, что Тиман, попросту говоря, аудиторию не тянул, он, объективно, не умел объяснять. Написать, как сейчас, какую-то статью про политику он мог. Но политика это не психология и не психотерапия. И когда ему задавали вопросы, он тупо подвисал. Он, естественно, пытался объяснить, но у него не получалось, потому что он элементарно не владел психологической терминологией. То есть, доходило даже до того, что он вис в терминологии. Он не психолог, психологом был и остаюсь я, я изучал НЛП, гипноз и всё остальное прочее.

Из-за чего он бесился, из-за чего он в итоге в диком раздражении отказался вести эти тренинги, в том числе по пикапу? Из-за того, что для него это было очень изматывающее занятие. Люди объективно приходили на Тимофея, а Бурхаев просто какой-то пацан, который приехал с Тимофеем. Так ко мне поначалу и относились. Есть Тимофей, и есть какой-то Бурхаев, который, может, его ученик, может быть, Тиман просто пригласил друга посидеть рядышком в кресле.

Но объяснять все эти моменты, давать упражнения приходилось мне. Это всё накапливалось, и люди со временем стали интересоваться, дескать, «хорошо, если мы приходим на Тимофея, то почему он молчит?».

То есть, начали уже приходиться недовольства и возражения, и это надо было как-то обрабатывать. Дескать, мы заплатили деньги, пришли на Тимофея, Тимофей молчал, всё объяснял Бурхаев. Спасибо Бурхаеву, нормально всё в принципе объяснил, разложил, но деньги-то мы заплатили за Тимофея!

Раздражение росло, непонимание росло, недовольство накапливалось, плюс к этому мы уже поняли, что пикап – это тема, которую по вполне определённым причинам мы не хотим вести. Аудитория нам не подходит. И даже тот пример с продажей тренингов – ну, не покупают, скачивают бесплатно, вскладчину, но платить бабосы не готовы. И надо было решить, что делать дальше. Мы посоветовались и решили: а давайте может всё-таки фронтменом проекта сделаем Амика?!

На что сразу от Тимана возникло вполне логичное возражение: «Амик выйдет на группу, ему зададут вопрос – "слушай, скажи, пожалуйста, какую технику делать, какое упражнение выполнять, если, скажем, что-то не получается?" – и всё». И на этом фронтмен проекта «закончится».

Поэтому по всем раскладам получалось, что тянуть эту ляжку придётся мне, но мне тоже не хотелось заниматься этим пикапом, потому что всё уже было с ним понятно. И тогда мы решили сделать финт ушами – оставить проект таким, какой он есть, но пригласить стороннего человека, который достаточно конгруэнтно вживается в роль пикап-тренера. Которого не тошнит от этого, который только этим и живет и ничего другого ему не нужно.

В общем, начали перебирать различные кандидатуры.

На тот момент Тиман дружил и общался с Никитосом, Никитой Маугли, который сейчас работает в ТЛК (томас лайф коучинг) в качестве одного из тренеров. Они с Тиманом вместе проходили Лесли, и были друганами ещё со времен Лесли. Пригласили Никитоса и начали аккуратно пытаться подвести его к мысли о том, что неплохо бы ему стать пикап-тренером именно в нашем проекте.

Всё это проговаривалось окольными путями. В уши Никитоса лезть лилась рекой о том, какой он молодец и сладкий, и замечательный, окучивали мы его по полной. Втроем.

Никитос – есть у него все же еврейские корни ☺ – эту тему просёк, и, как человек здравомыслящий, сказал: «Хорошо, ребят, а что мне за это будет?». На что пошёл второй виток уговаривания, там все распинались соловьями: «Никита, как же ты не понимаешь, какие деньги, ты же будешь фронтменом проекта "Свит-волд"».

Что греха таить? Было такое. То ли 20%, то ли 25% с группы мы ему стали сулить. Никитос сказал: «Не-а, я хочу в долю». Он же не знал, что мы последний хрен без соли доедаем, и денег-то в "Свит-Волде" нет.

Он же думал, что мы уже к тому времени олигархи. И лез нагло в долю, а мы ему даже не могли дать 25% с общего дохода, так как дохода-то не было. И продолжали его уговаривать. В общем, все эти причёсывания, естественно, не дали никакого результата. Никитос даже присутствовал на каких-то из наших тренингов, но остался к этому делу достаточно прохладен и равнодушен, потому что, а зачем ему это, действительно, было нужно? Никакие наши увещевания результата не принесли. Никитос соскочил и



продолжил свое вольное существование до тех пор, пока он не прибился в ТЛК, собственно, там он уже стал вести свою карьеру пикап-тренера. А мы как были с этой проблемой – а кого делать-то вообще фронтменом пикап-направления – так и остались при всех своих. Эта проблема никоим образом не была решена, потому что никто в эту роль вписываться не хотел. Потом же надо ответственность нести, и если ты вписался в эту роль, ты должен будешь работать с группами, появляться на людях, давать им упражнения, саппортить людей, как-то участвовать.

Но никто этого делать не хотел, для этого же **работать надо**. В общем, решено всё это не было. Как я с этим разобрался, когда уже стал работать автономно? Первое, что я сделал – я полностью открестился от пикапа, потому что мне вообще не хотелось работать в этом направлении, я для себя к тому моменту эту тему полностью пережил. Я до мозга костей понял, что это не моё, и всё, что я хотел сделать для себя в этой связи и каких бонусов, бенефитов и профита получить, я уже получил.

Всё это мне было досконально известно, понятно: что, почём, как, почему и что делать. Поэтому мне эта тема была совсем не интересна. И первое, что я сделал – я произвёл ребрендинг, открестился от пикапа и чётко запозиционировал себя как психотерапевта. Психотерапией мне было заниматься интересно и интересно до сих пор. И я сделал такой ребрендинг: всё, ребята, с пикапом ко мне не приходите вообще, но если вы хотите решать свои проблемы в сфере межполовых взаимоотношений – пожалуйста, для этого есть терапия (и специалисты <http://burkhan.ru/> помогут вам избавиться от негативного груза прошлого и «прочистить мозги»). Т.е. ваша проблема не в том, что вы сделали мало подходов, а как раз таки наоборот – ваша проблема в том, что вы уже сделали слишком много подходов и на этой почве немножечко «кукукнулись».

И какой результат это дало? Это дало замечательный результат. Потому что этим ребрендингом я попал точно в десятку. Действительно, проблема коренилась не в количестве подходов и в неправильном применении каких-то пикап-технологий, а исключительно в том, что в пикап шли люди, невротики чуть более, чем полностью, той или иной степени невротизированности. Либо это тяжёлые невротики, но тогда, извините, им уже и психотерапия не особо поможет (я имею в виду психотерапия без таблеток). Их надо сажать на таблетки, диспансеризация, и с ними должны долговременно работать дипломированные психиатры.

А лёгким невротикам – им все эти подходы тоже – что в лоб, что по лбу, результата никакого не дадут и дать не могут. Потому что проблема коренится не в том, что они неправильно применяют какие-то пикап-технологии, а исключительно в том, что они невротики, у них уже в психике трэш.

Уже тогда было понятно, что для того, чтобы быть успешным пикапером, надо обладать одним беспрецедентным качеством. Если оно у тебя есть – ты успешный пикапер. Ты можешь быть кривым, косым, заикаться, но ты будешь успешным пикапером. Если у тебя нет этого качества, ты можешь быть мальчиком с картинки, и девочки могут сами пытаться на тебя прыгать, но ты будешь хреновым пикапером. Настоящий **пикапер** тот – кто **не может жить без ежедневного секса**, причем многоразового. Человек с **зашкаливающим уровнем ебливости**.

Человек, которому секс нужен, как воздух!!! Так же, как я дышу, именно так ему нужно трахаться. Если есть это качество – высокий уровень тестостерона, всё остальное приложится. И самый первый главный момент, который нам тогда был понятен – ну, какие из нас троих пикаперы? Никакие. Никому из нас секс не нужен так, как воздух. У нас вполне себе стандартная темпераментность, стандартная сексуальность. Несколько раз в

неделю – за глаза. А про Тимана я вообще молчу, он и тогда то если и ебался, то раз полгода-год. А остальное время в туалете по часу заседал.

И уж ни в коем случае не четыре-пять раз в день. Объективно. И когда с учетом этого я произвёл ребрендинг, естественно, появилась конгруэнтность, она не могла не появиться.

Я перестал под давлением этих обстоятельств играть роль. Потому что, ещё раз говорю, единственно, что хоть как-то ещё продавалось в "Свит-волде" – это пикап. А все эти пикаперские «будь конгруэнтным» – вообще фигня полная. Не будет конгруэнтным человек, если он не обладает этим качеством. Но приходилось играть. Нужно было! Пацаны требовали.

Пикап-тренинги ещё хоть как-то покупались. Воровались, покупались вскладчину, на всё остальное народу было вообще глубоко до узды, оно давно уже было на торрентах. Зачем ходить на тренинг и платить 10-15 тысяч, когда можно бесплатно скачать, посмотреть то же самое. Все упражнения расписаны, зачем идти? А на пикап все-таки шли почему? Потому что надеялись, что там дадут какую-то такую пикаперскую технологию, которая позволит начать шампурить баб пачками, при этом не обладая никакой сексуальностью.

И я раз за разом наблюдал один и тот же эффект: у кого из пацанов получалось с бабами, потом приходили и с удивлением говорили – «Денис, что-то я получил одну, вторую, третью, четвёртую, но как-то даже не хочется». Пикапер, которому трахаться нужно, как воздухом дышать, он такого ни в жисть не скажет. Наоборот, у него начинает получаться, он первую, вторую, третью бабу отзачётит, ему ещё больше будет хотеться. У таких людей аппетиты только растут. У них происходит растормаживание психики, и они трахаются, трахаются, трахаются.

Когда уже член не стоит, сиалис покупают и трахаются под сиалисом. Когда уже под сиалисом не работает, они меланин себе колют и трахаются. Это реально высочайший уровень тестостерона. Такой темперамент. Но только такие и становятся успешными пикаперами.

И когда я это у себя пофиксил, появилась конгруэнтность, как результат – появилось некое такое облегчение – наконец-то мне больше не нужно играть эту паскудную роль. Действительность вошла в сцепление с пазами механизма, и всё начало гладко крутиться.

Это опять-таки одна из причин того, почему начало получаться, и не потому, что я знаю какое-то слово. Никаких слов я не знаю, просто появилась конгруэнтность, я начал играть именно ту роль, которая мне предназначена по жизни. Предназначена мне роль психолога и психтера, который хорошо разбирается в человеческих проблемах и умеет их решать – всё, я эту роль, личную карму, как говорится, отрабатываю. Стало приятно и комфортно работать, потому что раньше те силы, которые уходили на поддержание масок и ролей, перестали тратиться, сливаться на этот пикаперский шлак, и были направлены в конгруэнтное чёткое правильное русло. На работу, на творчество, на выпуск новых продуктов, на работу с клиентами, на создание и генерирование нового контента.

Всё завертелось. Ещё одна наша ошибка была в том, что планирование отсутствовало как таковое. И по сравнению с тем, что я делал, когда стал заниматься РИТЛом и последующими своими проектами, в "Свит-волде" планирования не было вообще. Да, мы пытались что-то замутить в плане тайм-менеджмента вместе с Тиманом, когда он увлёкся

инфобизнесом, но учитывая первые два положения, первые две пресуппозиции, к планированию, даже если оно и вводилось, не относились серьезно. Это был не жёсткий дедлайн, а что-то типа «распланировали и хрен с ним».

Причём так к этому относились всё. Нельзя говорить, что Амик забивал, а все остальные были чистоплюями и всё выполняли, или, наоборот, Бурхаев забивал, а все остальные его ждали. Или Тимофей сам же напланировал, потом сам же на это забил, а мы с Амиком его ждали. Нет, все забивали на всё!

Каждый мнил себя пупочком на ровном месте, ответственности не было никакой, **главы** у проекта не было, поэтому никто ничего ни с кого спросить не мог. Любые наши попытки планирования – все были филькиной грамотой, ничего не выполнялось. И коль ничего не выполнялось, и несколько раз попытавшись что-то сделать, вообще потом забивали, зачем тогда пытаться что-то делать? Всё равно ведь никто не будет этого делать. Как в государстве российском: зачем ставить какие-то планы по развитию экономики, если всё равно и так знаем, что все на всё забудут, всё разворуют, и строительные материалы полюбасу до Камчатки не доедут? Бесполезно даже пытаться.

И первое, что я сделал, когда стал работать самостоятельно, ввёл четкое планирование, ввёл для себя дедлайны. Единственное, что не такие жесткие, как проповеваются в классическом инфобизнесе: по пятнадцать целей в день. Но в итоге они таки запустили какой-то тренинг или семинар про то, что одна из причин многих неудач в инфобизнесе в том, что люди перегружают себя задачами. Наконец-то допетрили, даже баннер специальный сделали. А я себе по пятнадцать целей в день не ставил, я себе ставил несколько целей на неделю, и мне в принципе было неважно, как я их сделаю, но я чётко знал, что это сделать надо.

Соответственно, когда у меня была творческая волна, я садился и делал. Опять-таки, не было перекалывания ответственности, я **сам себе** (уже в своем психотерапевтическом проекте <http://ritl.ru/>) ставил задачи, и сам их должен был исполнять. И я прекрасно понимал, что если я этого не сделаю, никто за меня этого не сделает. Я садился, делал и выполнял. Планирование ввелось как основа. И, естественно, оно стало приносить результат, потому что вести какое бы то ни было дело без планирования, это нонсенс. Как правильно в свое время сказал Гагин: «Подход у вас, ребята, к делу шапкозакидательский». То есть, придём, шапки покидаем, и нормально, забодаем всех по понятиям. Этот момент я тоже в числе прочего пофиксил, и сразу стал появляться результат, стали появляться продукты, стал появляться контент, стал появляться прирост аудитории.

...

В "Свит-волде" был такой момент, который я тоже потом пофиксил, – постоянный запрет на свободу самовыражения, по крайней мере, у меня. Этот гнет я ощущал очень четко. Как я уже говорил, внешним видом проекта занимался Амик, а Амик это такой человек, который любит, чтобы всё было "глянцево". Чтобы, глядя на обложку сайта, на все эти материалы, они кончали. И когда я позволял себе выложить материал, который шёл вразрез с основной тематикой (а основная тематика – это пикап, кондовый материализм, НЛПерство), то пацанов начинало крыть по-полной.

Они люто боялись того, как бы не обосраться. И как только я позволял себе какую-то фривольность, каст, который выходил за пределы, какой-то текст, какое-то высказывание в комментариях, естественно, сразу появлялись люди, которые говорили а-ля «Бурхаев

опять бредит». И в принципе этих людей можно было понять, потому что, скажем, приходите вы в Макдак, и вы привыкли к тому, что там вы получаете свой бигмак, картошку фри и прочий шлак. Да, это синтетическое, да, это не едят мухи, и вообще, оно не гниет по несколько лет, но есть гарантия, что вкус будет такой-то, нажористость будет такая-то. А тут вы приходите в Макдак, и вам подают какое-то другое блюдо. И всё – "мир рушится" в этот момент, если в Макдаке подают что-то, кроме бигмака, мировая экономика сразу идет крахом.

И, естественно, фапающие читатели материалов давали обратную связь типа «чё это за нафиг, мы же от вас ждем этого, почему вы нам другое говорите?». А пацаны в ответ уже прессовали меня, потому что их же начинало колдобить, они ко мне приходили и говорили: «Бурхаев, ты чего опять аудиторию бередишь, редиска такая?». И ясно ощущались эти «как бы не обосраться?» и «что о нас люди подумают?».

Опять-таки, классические материнские схемы в поведении неотсепарированного мальчика: как ты себя ведешь, и что о нас подумают люди?

Про сепарацию и как вести свой бизнес, не боясь обосраться от каждого шороха, вы можете также узнать поподробнее здесь: <http://separacia.ru/>

Соответственно, когда я уже начал работать самостоятельно, я вышел из-под этого спуда, из-под этой придавленности, и первое что я ощутил – мне стало легко работать.

Я перестал заниматься "зализыванием задниц" аудитории. Причем все материалы в том же самом ЖЖ мною же надиктовывались, идеология-то была моя, и основным генератором контента был я, и поэтому, если не нравится, ну, уходите. И работая в одиночку, я могу себе позволить фривольность, а тогда я не мог себе этого позволить, и получалась ситуация, что мне необходимо было, как хорошей проститутке, удовлетворять все вкусы.

Понимаете, я вот люблю так-то и так-то, например, но так нельзя, а надо, чтобы какой-нибудь дядя Ваня остался доволен, который никогда не придет и никогда не купит ни один из продуктов "Свит-волда" и который сидит где-нибудь в Казахстане или в Узбекистане, то есть, очень далеко, и денег у него изначально нет, чтобы купить даже самый паршивенький вебинар. Но он там что-то ляпнул, брякнул – ну, не понравилось ему что-то – а здесь уже бздёшь стоит до третьего неба: как это так, дяде Ване или мальчику Пете не понравилось? Мальчик Петя пишет, какие вы у себя в "Свит-волде" гандоны и пидорасы. Эти попытки сделать всех довольными называются бизнес-проституцией.

Вместо свободы творчества бизнес превращался в зализывание задниц всех и вся. А теперь представь себе, что изначально это был даже не бизнес. Человек начинает заниматься каким-то хобби, и его основной побудительный мотив не заработать денег, а получить творческий кайф. И тут вдруг оказывается, что нет – это нельзя делать, потому что это хобби должно нас всех кормить.

И ты выражайся, но выражайся так, как мы хотим, а мы хотим так, как хочет дядя Петя или дядя Ваня, который там что-то пишет в ЖЖ. Естественно, это был полный нонсенс и одна из прочих причин, почему было тяжело работать, и я постоянно пребывал в состоянии перманентного депра. Когда я стал работать один, мне больше никто не стал указывать, что мне писать, что мне говорить, что мне снимать на видео на моем канале в Ютубе: <http://www.youtube.com/user/ctcburkhan>

Появилась свобода творчества и самовыражения. И что произошло вслед за этим?

Бессознательное дало зелёный свет!

Всё стало получаться реально, как по волшебству. Это как раз и есть основной и принципиальный в числе прочего ответ на то, почему там не получалось, а потом получилось. Ещё раз говорю, никакой секретной технологии уговаривания аудитории нет, нет никакого заветного словца, которое Бурхаев произносит шёпотом, вставляет в свои касты, и народ за ним идёт. Есть свобода творчества – вот и всё!

**Когда есть свобода творческого самовыражения, бессознательное сделает всё, в том числе и в финансовом плане, чтобы всё построилось таким образом, чтобы этот творческий поток продолжал идти, а деньгами тебя вселенная обеспечит.**

Это принципиальный ответ. Если вы хотите заниматься какой-то творческой профессией и при этом получать за это деньги, не становитесь проституткой от инфобизнеса!

Занимайтесь именно тем, **чем вы хотите**, и так, **как вы хотите**. Никаких начальников, которые будут вам говорить, что и как нужно писать, делать, говорить и создавать какие-то продукты, быть не должно!

**Тот, кто создаёт продукт, тот, кто является творческим генератором, - должен быть главным в проекте!!!**

То есть, он и является тем человеком, кто задаёт тактовую частоту всего проекта, и от него должно все плясать. И никаких начальников над ним быть не должно!

Все остальные должны обслуживать его несущую тактовую частоту: заниматься продажами, если нужно, делать магазины, создавать бренд и прочее. Но всё должно идти от него, тогда реальность сложится таким образом, что деньги будут.

Как только начинается проституция и глупые нелепые попытки сделать всех довольными – всё.

Между прочим, **Андрей Парабеллум**, на которого ребята в свое время так яростно фапали, про это весьма ясно сказал – **«Вы никогда не сможете, занимаясь инфобизнесом, сделать довольными всех»**. Это бессмысленное занятие, ведущее в никуда. Вы просто потеряете себя и свой бизнес.

Ирония судьбы, фапая на Парабеллума, ребята, тем не менее, не смогли услышать самого главного, из того, что Андрей говорил! ☺

## Как происходила работа над ошибками

Что я делал в своих последующих проектах? В предыдущей главе я сказал, что нужно, чтобы БСЗ (бессознательное) выстроило окружающую реальность, но как технически я разобрался со всеми недовольными?

Я поступил очень просто – я их всех забанил.

Если кто помнит, тогда в моем ЖЖ – <http://denis-burkhaev.livejournal.com/> была некая эпохальная война, столкновение меня и старой аудитории, которая знала меня ещё по "Свит-волду". Там было много холиваров и много срачей, и претензии были, и пересуды всевозможные: «Почему Бурхаев меня в своем ЖЖ забанил?». Потоки дерьма лились постоянно.

Сейчас, много лет спустя, я объясняю, что я тогда сделал.

Я поставил перед собой задачу – всех недовольных выкосить сплошняком, которые так или иначе пытались через это своё недовольство мною манипулировать. Потому что, одно дело, когда от аудитории идёт конструктивная критика: то есть, «Денис, мы понимаем, что тебе нравится эзотерика, но мы считаем, что ты делаешь это и это неправильно. При этом мы считаем это потому-то и потому-то, поэтому вот тебе, пожалуйста, конструктивное решение – делай так или хотя бы попробуй, и если результат будет отличный, то мы за тебя рады».

Но ведь было не так, вместо этого шёл поток говна о том, что «ты не что-то не так делаешь, а ты вообще несешь какую-то пургу». И где-то на протяжении полугода я с этим явлением планомерно разобрался. Если человек давал конструктивную критику – ок, к конструктивной критике я открыт. Если же человек начинал срать кирпичами, и было видно, что бомбануло его пукан, и он просто разоряется – то всё.

А почему он разоряется? А потому что раньше было так, а теперь по-другому. А человек – это такая «животина», которая всегда к чему-то да привыкает. Ну, есть такая штука как привычка. И если система меняется, а психика ригидная, человека, естественно, будет колбасить, он не сможет адаптироваться быстро.

Естественно, что всех этих особо недовольных товарищей я забанил. И что мне это дало?

В итоге мне это дало свободу от конъюнктурной работы!

Потому что если бы я этого тогда не сделал, железной рукой не навёл бы порядок в своем ЖЖ, я был бы вынужден и дальше заниматься этой конъюнктуркой, продавать что-то а-ля пикап, а мне этого совсем не хотелось. Этим я уже был сыт по горло ещё со времен "Свит-волда". Мне хотелось свободы творческого самовыражения, что я, собственно, и реализовывал. И когда я это сделал, те, кто нужно было, чтобы отвалились, они, в конечном счете, отвалились, а взамен них пришло троекратно-пятикратно больше людей, которым нравился тот материал про мистическое восприятие мира, который я стал выдавать.

Меня же постоянно пытались тогда обвинять, что я шизофреник, параноик, но пусть это будет уже на совести тех, кто это говорит. У меня такое мировоззрение, и я это высказываю. И живу я, исходя из этого мировоззрения, а прогибаться под кого-то я не намерен. И как только я это сделал – сразу спокуха, всё стало хорошо, бизнес пошёл, всё

начало получаться. Такое вот простое и элегантное техническое решение, которое я претворял в жизнь около полугода. Поимённо следил за теми, кто больше всех говнокомментил у меня в ЖЖ, и нахрен всех выкосил. Правда, они сейчас всплыли у Амика, по крайней мере, некоторые особо пенистые, но это уже совсем другая история. Главное, что они больше не всплывают у меня.

## Делали ли мы что-то друг другу наперекор?

Практически не делали. В принципе мы были на удивление слаженной командой культурных безалаберников-раздолбаев, и друг друга в принципе уважали и понимали. Но с другой стороны, это было и минусом. Может быть, если бы кто-то из нас был пожестче, произошло бы естественное распределение ролей, выстраивание естественной социальной иерархии в организации. Как тот парень, который приехал и всех выстроил, и уже все к нему обращались по имени-отчеству, а мы были интеллигенты, поэтому особо друг друга никто в проекте не строил.

Но, пожалуй, был один случай, когда я что-то попытался сделать наперекор, проявив отсебятину. Когда познакомился с Артуром Разумовым, причём познакомился я с ним совершенно спонтанно. Есть такой товарищ Василий Городецкий, у него сейчас свой проект, и он сейчас с Виктором Толстиком какие-то свои проекты крутит. Нормальный интересный парень, мы с ним как-то пытались дела вести, но не получилось, уже не помню как, но он мне дал наводку на Артура. В Питере мы с Артуром пересеклись, посидели в кафе, пообщались, приятное и интересное получилось общение. Артур интересный адекватный человек, может рассказать много интересного. И у меня возникло желание – а не внести ли свежую волну?

Если уж мы сами ничего не можем придумать, никак не можем разродиться, у нас кризис жанра, то, может быть, сумеем с помощью Артура? Сначала будем промотировать его, потом пригласим других специалистов эзотерической или неэзотерической тематики, других интересных людей и будем двигать их. И когда я это предложил, ребята возопили, в частности, Амику не понравилось, как Артур был одет (!!!). Сама по себе причина охереть какая! Важнее нет причин.

А все просто! Амик сам всегда ходит весь такой напидоренный, а Артур одевается по-простому, америкэн стайл, как я это называю. Америкосы все так ходят на самом деле, одеваются в то, что удобно. Это первый момент, один из основных камней преткновения. Т.е. уму просто не понравилось, как он был одет. А второй момент был в том, что они сильно были против материалов, которые давал Артур.

Они были яро против любой подобной тематики, потому что считали (это к вопросу об ошибках), что это однозначно испортит репутацию проекта. Дело было даже не в том, как Артур одевался, потому что, если что, человека всегда можно переодеть, главное – это эзотерическая тематика, больше всего они бздели по поводу неё. Им казалось, что если появится эзотерика, то всё – будет ужас-ужас, народ возопит, дальше не захочет слушать, закидает тухлыми яйцами. Но деньги-то были нужны, потому что сидели же без денег, но каждый при этом потихонечку уже тянул одеяло на себя. Поэтому я с ребятами договорился так: если вам так не нравится Артур Разумов и тренинги, которые он двигает, тогда я буду промотировать Артура в автономном плавании.

Собственно, чем я и занялся. Скажу честно, отклик от аудитории был, люди собирались и на Магнетизм, и на другие тренинги, но учитывая то, что аудитория была ограниченная, естественно, это дело через какое-то время тоже благополучно заглохло. Потому что не было притока свежей аудитории, а этим же надо было заниматься. Но, дескать, «нет, Артура мы пиарить не будем, эзотерической тематики в проекте не будет, у нас будет пикап и максимум Модель везения». Но старая аудитория постоянно ходить на один и тот же тренинг не будет, да и на новые тренинги тоже. В общем, эта тема тоже себя исчерпала и закончилась, по сути, ничем.



## Рецепты Андрея Парабеллума

Тиман в свое время постоянно мониторил интернет, и в какой-то момент он набрёл на такого персонажа как Андрей Парабеллум. Как-то они списались, я не знаю, как там было на самом деле, кто кому написал первым, но Андрей в числе прочих попросил Тимана его пропиарить за какие-то дальнейшие бонусы и всяческие профиты. Я помню, как Тимофей мне дал прочесть книгу этого Андрея. Я её прочел по диагонали, в ней он писал, как торговал с малых лет всяким папиром в поездах. Стандартная книжка инфобизнесмена про то, как пацан к успеху шёл и в итоге пришёл.

То ли Тиман повёлся на все эти фотографии: он мне всё показывал мерседесы у него в гараже, его дом, который якобы есть у него в Штатах, в Канаде или ещё где-то, в общем, где-то на диком западе. Но Тиман купился. У него была надежда на некую панацею, что будет какой-то толчок, какой-то рывок, и мы на самом деле всё делаем неправильно, а правильно именно так, как учит Андрей. Я отнёсся к этому с прохладой. Как-то всё это было не близко моему сердцу, и книжка, которую мне подсунул Тиман, резонанса как-то не возымела, никаких технологических моментов в ней не было, короче, ни о чём.

Но Тиман повёлся и пропиарил Андрея Парабеллума, начал читать его материалы, которые он бодро выкладывал. Он мне всё приводил в пример, как хреначит Парабеллум. Надо отдать ему должное – он действительно хреначил. Он дядька взрослый, закалённый, и знает, как делаются деньги. В этом его несомненный плюс – его опыт!

Он тогда каждый день выкладывал по десять статей, по два вебинара, то есть реально хреначил. И, дескать, все эти технологические моменты надо делать вот так, потом так, а потом эдак. Худо-бедно эта лодка начала раскачиваться, к этому подключился Амик, и, в общем, дело запустили. Начали использовать все эти примочки, сами сидели, писали эти сейлз-леттеры, заказывали товарищам, которые их пишут.

Ребятам реально казалось, что главное – это технология продаж. Какой будет продукт и принципиальные схемы построения бизнеса – это не важно. Парабеллум же учит продавать, главное уметь продавать, а остальное приложится. И как я уже говорил, они накушались этих сладких речей о том, как замечательно и легко открыть свой интернет-магазин, а потом в принципе можно сидеть на жопе и ничего не делать, только поддерживать, слегка обновлять контент и периодически давать ссылки. И тогда, значит, будут идти продажи, и будут капать в кошелёк, на счёт, деньги. А когда сделали этот магазин и совершили все те ошибки, про которые я говорил, то оказалось, что магазин продавал недолго.

Все были очень рады, счастье было очень мощным, но не долгим. Потом оказалось, что ни черта это всё не работает, что есть какие-то принципиальные ошибки, которые были допущены и которые никакими плясками с бубном а-ля продажи не перебиваются. В общем, наступило разочарование. Изначально была мечта о некой стопроцентной технологии успеха, но не было понимания, что **нет технологии успеха**. Единственная технология, если ты хочешь что-то получить, – **необходимо вкалывать**. Ещё там была наивная детская вера в заветное словцо. В итоге всё дело благополучно накрылось медным тазом, и наступило горькое разочарование.

И на этом дружба и молитва на Парабеллума закончились. Потом Амик ещё какое-то время пытался что-то повторить, но уже сам.

Когда Тиман уже не то, что разосрался с Парабеллумом, а когда Андрей его просто послал и проигнорил, после этого они переключились на Гагина. Ну, потому что с вершины своего опыта Парабеллум увидел, что абсолютно несерьёзный подход к делу. А первое, что сказал Гагин: «Вы вообще-то поставили критические вопросы, а где гарантии того, что то, что даётся, работает?». Я бы даже добавил с позиции своего последующего опыта – а где гарантии того, что то, что даётся, работает **именно здесь, в России?** И именно в том виде, в котором давалось изначально?

Потому что сейчас-то, конечно, они уже столько лет на российском рынке, и, естественно, сами развиваются. Я имею в виду Парабеллума и его компанию. Разумеется, они уже учли многие ошибки, взяли поправку на русский менталитет. Сейчас уже другая тема, но что было тогда, это большой вопрос.

## Про деньги

Откуда вообще брались деньги в "Свит-волде"? Что реально приносило деньги? Что хоть как-то работало? Было консультирование, которое, собственно, вёл я, был магазин, который вели пацаны, и был стиль, которым занимался Амик. Магазин, как я уже говорил, работал архинедолго. Всего каких то пару-тройку месяцев.

Все эти помпезные заявления о том, что мы построим инфоимперию, были чушью. Соответственно, я консультировал людей, ко мне приходили клиенты, но из-за того, что была допущена основная принципиальная ошибка, то бишь не было выбрано правильное позиционирование, было произведено неправильное нишевание, и выбрана неправильная целевая группа, ко мне приходили исключительно пикаперы.

Мне, естественно, особого удовольствия с ними заниматься не приносило. Чисто исследовательский интерес у меня, конечно, был, и как психолог-исследователь методами НЛП и эриксоновского гипноза я во всём этом копался. И своими стараниями людям даже помогал, несмотря на то, что кроме тренингового образования в сфере НЛП и гипноза, в общем-то, за плечами у меня ничего больше на тот момент не было.

Правдо, справедливости ради надо отметить, что та муть, которую давали на пикап-тренингах вообще была безрезультатна. Поэтому, результаты у меня в работе были, и люди деньги платили, были рекомендации, и ко мне приходили по рекомендациям. Поэтому какой-то денежный ручеек был все же на тот момент у меня уже стал складываться. Далее, был магазин, но, как я уже сказал, он проработал буквально два-три месяца, и на этом малина закончилась.

Был ещё стиль. Сразу озвучу такой интересный момент по поводу финансового распределения: ребята, изначально учитывайте все эти ошибки, о которых я здесь пишу, и не делайте так. Мы допустили такую глупость – попутали рутинную работу и распределение долей нам, как инвесторам. Получилось так, что изначально мы распределили доли, в том числе и за консультирование. Люди приходили, за консультирование платили деньги, с ними работал исключительно я, как психолог проекта, деньги мы делили поровну на троих, по третям. То есть я работал, естественно, устал, а денег получал с гулькин хрен. Это было основной ошибкой. Есть такое понятие как распределение долей как инвесторов: есть какая-то выручка с проекта, и она делится в каком-то процентном соотношении, оговоренном изначально.

А есть рутинная работа как некоего специалиста, который может быть как инвестором, так и просто сторонним специалистом, и этот специалист должен получать за свою работу твёрдую чёткую зарплату либо гонорар за какой-то результат.

Но этого учтено не было, и естественно, через какое-то время у меня начало расти недовольство. Ошибок было много, была допущена череда ошибок, но это нормально, опыт – сын ошибок трудных. В какой-то момент я высказал своё недовольство, что мне так работать уже не нравится, потому что я сильно устаю, а достойного вознаграждения за свою работу не получаю. Возник небольшой напряженный разговор, но мы этот вопрос урегулировали, в результате чего произошло перераспределение финансового потока.

50% с каждого клиента получал лично я, а по 25% я отдавал ребятам. Параллельно с этим мы запустили стиль, Амик начал консультировать как стилист, он ездил с людьми и одевал их. Поскольку у нас была пикап-аудитория, то, естественно, чтобы пользоваться успехом у баб, надо презентабельно выглядеть. Умеете вы говорить опенеры или не

умеете – это дело второе. Вначале имеет значение то, как вы выглядите. Чтобы пользоваться успехом, надо было выглядеть, мягко говоря, не так, как мы с Тиманом, когда приехали из своего уфимского колхоза.

А изначально была договоренность, что я консультирую, делимся по третям, Амик ведёт стиль, делимся по третям. Но мы не учли ещё и ту ситуацию, что ко мне вначале клиентов шло больше, а к Амику меньше. И бабла как-то не хватало. А потом, когда клиентов на стиль стало приходиться больше, Амик столкнулся с той же самой проблемой, с которой столкнулся я. Он уже на своей тушке понял, что не получается каждый день спать до двух.

Необходимо подстраиваться под клиентов, необходимо ехать с ними в торговый центр, окучивать, стоять с ними. И это очень быстро начало его запаривать, в кулуарах он мне об этом говорил. И через какое-то время он мне сказал: «Дэн, раз ты ведешь консультирование за 50-25-25, то давай, поскольку я веду стиль, я тоже буду за 50-25-25?». Не вопрос, договорились на этом. Но и это продолжалось недолго. Потому что это всё делалось под занавес проекта, но даже ещё раньше, чем проект загнулся, Амика это окончательно запарило. Ещё раз говорю, чтобы работать и зарабатывать деньги, необходимо работать, а это рутинная работа: ехать с человеком, ходить с ним, подбирать ему шмотки. Человеку не нравится, он имеет свои взгляды на то, как нужно одеваться, необходимо его переубеждать, что ему больше подойдёт это и это.

В какой-то момент это начало его напрягать очень сильно, бессознательное сделало очередной ход конём, и клиенты как-то стали заканчиваться. То есть был небольшой ручеек из денег, но и тот начал иссыхать, как в классике жанра. И когда проект уже загнулся, Амик ещё какое-то время этим занимался, ещё нескольких людей по старой памяти одел, а потом и это прекратил. Хотя, что есть, то есть, в чём талантлив, того не отнять. И если бы он занимался стилем и дальше, он бы поднялся.

Но опять-таки, такова специфика психики Амика: денег он хочет, а работать – нет. Он хочет руководить, а руководить в его понятии – это периодически давать ценные указания, и чтобы другие люди делали так, как он считает нужным.

А тут рутинная работа. Да, за это платят деньги, но, извини меня, до двух, до трех уже не поспишь, надо подстраиваться под клиента, с утра, например, у человека есть время, а вечером уже нет. Приходится ехать утром, а это сильно по облому, потом необходимо походить два-три-четыре часа по магазину, клиента одеть-приодеть. Менеджерам, которые встают в полшестого, в полседьмого уже садятся на электричку и едут из Бирюлево-Товарного куда-нибудь в офис в Москве на другой ее конец, может показаться, что одевать людей за четыре часа в день – это вообще не работа.

Как бы не так! Амик и от этого устал. Понимаете вы это, сволочи вы бессердечные?! Устал он! От 3-4 часов работы в день.

Потом он ещё пытался сделать какой-то свой проект по стилю, но поскольку работать не хотелось, оно тоже благополучно накрылось. Хотя я знаю, клиенты к нему ещё какое-то время шли.

Уже и проект накрылся, а эффект пиара остался. Чем хорош пиар – тем, что он даёт длительный эффект. Ты, вроде как, усилий уже не прикладываешь, а клиенты все ещё о тебе помнят, знают и идут к тебе.

Под конец мы с ним общались на этот счёт, и он мне сказал так: «Да, я уже их просто сливал и всё». То есть, говорил, что занят, просто не брал трубку или включал защиту промедлением, и просто сливал клиентов.

Была и ещё одна ошибка, которую тоже необходимо учитывать, когда строишь бизнес-проект со своими бизнес-партнерами. Так вот, у нас в "Свит-волде" была допущена принципиальная ошибка – мы не сделали разделения ролей и финансовых потоков как инвесторов и как работников, собственно, последние должны были получать зарплату или твёрдый гонорар. И из этого вытекала вторичная ошибка, которая заключалась в том факте, что какие-никакие деньги приходили только мне и Амику.

Я получал какие то небольшие деньги с клиентов, которые приходили ко мне на консультирование, соответственно, Амик получал какие-то деньги с клиентов, которые приходили к нему на стиль. А Тимофей оказался как бы вообще не при делах.

Магазин к тому времени работать уже перестал, денег не было, и получилось так, что Тимофей оказался совсем без бабла и жил совсем туго. На самом деле мы там все занимали и перезанимали, но совсем туго с финансами было у Тимана. И, естественно, это было одной из основных причин его недовольства и желания поскорее прекратить всё это безобразие. И я его прекрасно понимаю на самом деле. Потому что, когда ты вроде вкладываешься, пытаешься работать, а зарабатывают два товарища, а тебе приходится жить на 25% от одного и 25% от другого. А напоминаю, у нас клиентов было очень мало. И эти 25% выходили в жалкие тысячи, на которые в Москве принципиально не проживешь.

Собственно, поэтому он и был инициатором переговоров с Гагиным – это объясняет финансовый аспект – почему именно он проявил инициативу самым первым. Он был совсем без бабла и в тот момент сидел на мели. Он первый начал вести переговоры с Гагиным, ну а дальше я уже говорил, что это привело к окончательному закрытию.

...

Если у вас нет стабильного притока, финансового потока как для инвесторов, то необходимо как-то урегулировать и обеспечить все звенья проекта заработками. Иными словами, назначить зарплату исходя из обязанностей. Должно быть чёткое разделение. Вы, например, являетесь инвесторами, и тогда можете делить прибыль поровну, то есть получили большой месячный доход, одинаково его разделили. Но вначале из этой суммы должна вычитаться зарплата вам, как сотрудникам, и эта зарплата должна исчисляться из объёма выполняемой вами работы.

Вы, как соучредители, распределяете сферы ответственности, и, исходя из этих сфер ответственности, прописываете сферы профессиональных занятий, заданий, то, что вы должны делать как работник. И это ни в коем случае не должно быть из разряда "общего управления и координации проектом". Конкретный список обязанностей. Это значит, с утра просыпаешься, начинаешь мониторить интернет на предмет того, где, сколько продано, если ты занимаешься рекламой, например. Если ты занимаешься пиаром, ты смотришь, какие тебе пришли письма, паблик рилейшнз (отношения с общественностью), отвечаешь на письма, сидишь на форумах, комментируешь, записываешь краткие видеоролики, в общем, работаешь.

А когда, как было у нас, в обязанностях стоит общее руководство и координация проектом – это не работает. Потому что, извините, а что это значит? За что тебе зарплату

платить? Естественно, ничего этого сделано не было, учтено не было, поэтому и зарплаты для Тимана не нашлось. Так как она не была даже прописана.

## Понты дороже денег

Бизнесмены-то из нас были хреновые, зато мы учились колотить московские понты, отращивали себе айпонт, и уже мнили себя королями мира, что ещё полгода-год и всё – станем миллионщиками. Амик на вечерних посиделках рассказывал, какую он купит себе машину, и как будет на ней рассекать, Тиман тоже про свои мечты рассказывал, и там тоже была машина, а я хотел свалить из Роисси, мои мечты лежали в этой плоскости.

В целях этого надо было научиться понтоваться. Тиман по клубам не ходил, он всё это дело на дух не переносил, ему это все было отвратительно, весь этот шум, гам и прочая клубная дрисня, поэтому ходили мы с Амиком. И чтобы создать себе вес и понт, мы решили сделать себе визитки ☺, чтобы давать их людям и говорить – "а я писатель, а я руководитель проекта".

Каждый написал себе каких-то регалий, и пошли, заказали себе визитки. С любовью сидели, обсуждали дизайн этих визиток, проектировали, было весело. Главное же в бизнесе – "это визитка хорошая", так по-русски, проект а-ля Рюс. Разработали дизайн визиток, заказали, но я же говорю, что были мы реальные лошпеды.

Там когда делают визитки, их ламинируют, а после того, как визитку ламинируют, её на специальном прессе должны прокатывать, чтобы эта плёнка схватилась, и визитка получается глянцевая и не махрится. Товарищи, которые нам их делали, то ли по российской повсеместной халатности, то ли просто посчитали "да этим двум индюкам и так сойдет", а мы же ездили расфуфыренные, при параде, а-ля Рюс. В общем, нам продали эти визитки даже не прокатанные. Мы заплатили какие-то бабки, нам дали эти визитки, и когда мы приехали домой, то оказалось, что они махрятся, и даже было стыдно их кому-либо давать. Потому что, не успевали мы их кому-нибудь дать, плёночка начинала заворачиваться, и человеку хотелось с визитки поскорее сорвать эту плёночку, а когда эта плёночка срывалась, визитка становилась тифозная: блёклые краски, потому что часть красок сдиралась вместе с плёночкой. Так эти визитки у нас и остались лежать.

И насколько всё было сделано похабно, насколько всё было сделано через задницу, но, представляете, даже это на клубных баб работало!

Бабы брали эту визитку (а мы, как заправские шулера, старались вытаскивать визитку поновее из колоды, чтобы эти краешки не махрились), давали бабе, и это работало. Насколько дешевым был понт, но даже этот понт был дороже денег.

## Информационный контент

Нельзя сказать, что мне стыдно за организацию нашего проекта. Ещё раз – это был опыт. Три пацана, ранее абсолютно не работавшие в каких-то крупных организациях, где люди получают опыт построения иерархий, выстраивания горизонтальных и вертикальных связей, взаимоотношений, субординации, построения бизнеса. Ничего этого не было, опыта было ноль целых ноль десятых. И я не говорю такого, что мне стыдно. Нет, опыт я свой получил, для меня это было некоей школой бизнеса, разведкой боем.

Но что действительно было хорошего в "Свит-волде", и чем я до сих пор пользуюсь и пожинаю плоды, это, конечно же, контент, который мы вначале создавали с Тимофеем, а потом уже создавал я один. За контент я очень рад, он мне до сих пор приносит дивиденды. Чего, например, стоит та же самая **"Другая химия"**, в которой я рассказываю про то, как родители в российских реалиях уродуют своих детишек – [http://ritl.ru/?page\\_id=2](http://ritl.ru/?page_id=2). Мы её писали несколько месяцев.

Опять-таки, как мы её писали? Вначале возникла идея, когда уже начались совсем серьёзные проблемы в проекте, и необходимо было производить ребрендинг, необходимо было выбрать какого-то нового фронтмена проекта.

Тогда накрылась наша затея найти стороннего тренера по пикапу, который бы за профит у нас работал: Никитос послал нас куда подальше. Поэтому пацаны решили, поскольку я работаю с аудиторией, генерирую контент, я в курсе того, что ранее написал и какие упражнения ранее давал, "давай, Дэн, тебя будем двигать".

Хоть у тебя и уфимская внешность товарища, который совсем недавно приехал из колхоза, но, скрепя сердце, мальчики согласились. Поскольку больше было некого ставить на эту роль. Первый же вопрос со стороны аудитории, со стороны любого клиента – и мальчики просто засыпались, потому что знания психологии ноль целых ноль десятых и всего остального тоже.

Тиман тогда ещё находился под влиянием Парабеллума, и он мне предложил: «Давай, как Андрей написал свою книгу о своей жизни, мы тоже замутим книгу о твоей жизни, Дэн, поскольку она там у тебя самая насыщенная была». В общем, по аудитории историей твоей жизни зарядим из всех стволов. Ну, давай говорю. Я так периодически рассказывал, и Тиман был в курсах, что там у меня происходило, и что я творил в закулисье у себя в Уфе. Решили, значит, написать книгу. О чём будем писать? О химии, конечно. Я же химик по первому образованию. В общем, я приезжал к Тимофею, либо он ко мне приезжал с диктофоном, и записывали. Я рассказывал про свою жизнь, как я дошёл до жизни такой, как я через весь этот жизненный звездец продирался, и как в итоге пацан пришёл к успеху. Записали, и так она бомбанула, я вам скажу.

Когда её выпустили, дали рекламу на триникси, на портале, где сидят всякие товарищи, и так хорошо выстрелила, что прямо сотнями стали добавляться в мой ЖЖ, и аудитория как-то сразу взбодрилась.

Конечно, там были люди, которые матами начали обкладывать, какая-то часть оказалась недовольной. Но первая часть "Другой химии" явилась знаковой, расчет действительно оказался верным. Это как раз один из тех шагов, который был сделан по технологии, и который, один из немногих, принёс хороший результат. Сделали так сделали, как говорится. Эта книга разделила аудиторию и стала, по сути, фильтрационным барьером, который, во-первых, очень у многих срезонировал, потому что они увидели во мне человека, который действительно их поймёт.



Если я сам через это прошёл, я знаю, как от этого избавляться. Я сам от этого избавился, от всех этих проблем, заморочек, комплексов в своей жизни, и я, соответственно, как психолог, как психотерапевт знаю, как людей из этой жопы вытаскивать на свет божий. Но, ещё раз говорю, я не господин Бог, и не надо пытаться делать из меня гуру и подгурка. Счастье в жизни – чего я не обещаю – так это этого. Зачем люди приходят к гуру? Сначала делают какого-то человека своим гуру, а потом приходят и о его порог расшибают лоб? Чтобы было счастье в жизни. Я этим не занимаюсь, но из полного беспросветного пиздеца в нормальное комфортное бургерское существование вы выберетесь.

Счастья, манны небесной, рая земного, какого-то мегапросветления – извините, езжайте в Индию за этим, в Непал. Там это дают. А я этого не даю, но зону комфорта, нормальное бургерское существование, сытое и довольное, достаточно успешное по меркам современного общества, я гарантирую. Собственно, таким был основной посыл данной книги, и аудитория начала прибывать. На самом деле то же самое я могу сказать по поводу качества всех остальных текстовых и информационных материалов, поскольку их делал я. Самые начальные делали мы с Тимофеем: это модель везения, директивное управление, зверская манипуляция.

Это делали мы вместе с Тимофеем и делали мы это на совесть. Даже до сих пор какие-то из наших книг переиздаются, несмотря на то, что уже много лет прошло. Поэтому за материалы мне не только не стыдно, а даже наоборот, те материалы, книги, тренинги, которые были выпущены в "Свит-волде" – я до сих пор получаю с этого профит.

И люди приходят, периодически присылают письма с благодарностями: «Денис Дмитриевич, посмотрел ваш "Зверский самец" какого-то мохнатого года или посмотрел вашу "Модель везения", начал практиковать – боже мой, почему это не попало мне раньше?». Типа «смотрел фильм "Секрет", но не знал ноу-хау, а теперь после модели везения ништяк. Спасибо, Денис Дмитриевич, за то, что вы есть».

Или «по внешности вы выглядите, как обычный человек, а такие замечательные книги пишете». Чисто по-человечески приятно получать такие отзывы. Рад, что материалы приносят результат в жизни людей. Поэтому, ещё раз, все материалы раннего "Свит-волда" исключительно нашего с Тимофеем авторства, Амик там никаким боком не участвовал. Мы проводили исследования, мы занимались разработками, всё сделали мы. И когда возник вопрос о дележе, как это всё будем делить, я несколько раз у Тимана спросил: как мне распорядиться этими материалами?

Тиман уже точил-вострил лыжи к Гагину, и ему это казалось уже не нужным, и он сказал: «Да, делай что хочешь».

И собственноручно материалы, которые хранились у него на винте, он мне переслал. Единственное, с тем учетом, что я не буду всеми этими тренингами торговать. А я ими и не торговал. Все материалы, книги, проекты книг, то, что было уже готово, к тому времени мы уже написали **"Зверскую самку"** (здесь она есть в общем доступе – <http://vk.com/docs?oid=-58439723>).

А остальные книги (та же самая **«Другая химия 2»** про мои жизненные парадигмы и мистическую картину мира <http://vk.com/docs?oid=-58439723>), ряд конспектов, методических пособий, всевозможные тренинги, пояснения, методички к этим тренингам – это уже моё производство.

"Глубинный реимпринт", тренинг **"Сепарация"** (<http://separacia.ru/>, цель которого – сделать так, чтобы человек начал жить успешной самостоятельной жизнью), несколько конспектов с пояснениями к "Сепарации", все эти вебинары – это уже мои продукты.

## Хорошая мина при плохой игре

Как получилось так, что нас все считали без пяти минут миллионерами? Ну, не все, но очень многие. То есть «пацаны к успеху идут», даже на тот момент некоторые именитые пикаперы спрашивали, как мы добились такого успеха. Всё дело, опять-таки, в ширме. Что умели делать – так это ширму. Эдакие ширмачи-профессионалы. Да, во многом это заслуга как раз таки Амика, он вылизал внешку этого проекта, то бишь сайт. Чем действительно он занимался – так это этим. И здесь, безусловно, это его успех, ему похвала и благодарность: сайт действительно был вылизан. И во многом благодаря именно внешке, антуражу, неким таким помпезным моментам считалось, просто пипец – у пацанов всё шоколадно.

И я помню, как мы между собой ржали, когда встречались и общались по вечерам, дескать, а «мужики-то не знают», что три гастарбайтера на съёмной московской однушке спят чуть ли не на одной кровати. Было действительно весело. Но это из разряда действительно курьёзных моментов. Когда приходили в очередной клуб и при встрече «блин, это же «Свит-Волд!», руки пожимали, чуть ли не автографы просили. А потом возвращались, и выстраивалась очередь в сортир, чтобы поссать, потому что сортир один, и нужно очередь занимать, чтобы попасть туда. Ну, а что? Прикольно, друг друга таджиками называли в шутку.

Когда мы с ребятами расстались, тогда уже я отдельно жил, снимал отдельную квартиру. Тиман – он периодически то в Уфу возвращался, то снова в Москву приезжал, то есть он кантовался между двумя городами.

Иногда у Амика останавливался, иногда у родственников, в общем, как-то перебивался. Амик, соответственно, жил на своей съёмной квартире, точнее, его маман ему снимала квартиру. Ну, и мы у него. Спасибо, кстати, за уют, комфорт и крышу над головой, потому что так бы уфимские пацаны, приехавшие покорять Москву, ночевали бы на каком-нибудь курском вокзале или на казанском. Мы же через казанский вокзал ездили. Поэтому хорошая такая жизненная школа, некоторая даже закалка в плане выживания.

...

В какой-то момент у нас в "Свит-волде" остро встал вопрос о мотивации, острее не бывает. И как раз на этой почве произошло знакомство Амика с Гагиным. Тиман уговорил его пройти у Гагина тренинг "Эксперт-руководитель". То есть, он даже ходил на какой-то из тренингов Тимура Владимировича. В общем, поскольку он занимался интернет-магазином, Тимофей настоял на этом. Ну а как он занимался им – я уже рассказывал – магазином занимался Андрей Жариков, а Амик давал «ценные указания», как это всё по его пониманию должно быть. А так как он всем этим делом «руководил», то он и пошёл на тренинг "Эксперт-руководитель" к Гагину.

И как раз после этого произошло их непосредственное знакомство, на этом тренинге они переговорили, и, собственно, произошла продажа. Классическая схема двухступенчатой продажи, но вначале человек покупает какой-то тренинг. У Гагина, кстати, эта схема построена очень чётко, у него как раз имеет смысл этому поучиться, а не у всяких товарищей инфобизнесменов.

На этом тренинге Гагин продаёт уже свой vip-продукт, а vip-продукт – это аудит какой-то организации. Пацаны заказали этот аудит, а поскольку Гагин-то изначально не

знал (а откуда ему было знать – он же видел ширму, которую создал Амик для всех вокруг, он не знал, что мы в однокомнатной квартире чуть ли не в одной кровати все вместе спим), он согласился делать аудит организации, аудит проекта. Хотя там из всего проекта был компьютер, диван и кресло, на котором мы обсуждали и на котором "вершили" судьбы мира. Собственно, уже после этого началась работа по аудиту: нас опрашивали, я тоже общался с подручной девочкой Тимура Владимировича, она мне задавала вопросы по какому-то определённом шаблону. И в итоге вышло то, что вышло.

Так что наше руководство тоже проходило тренинги по мотивации и организации. Не помогло. Но там и не могло помочь. Потому что одно дело, когда ты действительно обладаешь опытом, знаниями, где-то в организации до этого работал, потом оттуда ушёл и решил стать самостоятельным руководителем. А другое дело, когда, извините, так. О каком тренинге может идти речь в этом случае?

## По образу и подобию Лайтмана

Когда Амик выложил очередной свой опус про Гуру, в котором, меня приложил и ещё одного товарища тоже, мне в этом всё понятно, но, что самое смешное, он там приложил Михаэля Лайтмана.

Таки приложил... А я, кстати, все ждал, когда он это сделает. ☺

Потому что с Лайтманом там история такая – она касается непосредственно психологии Амика и различных бизнесов, которые он мне предлагал после распада "Свит-волда".

Как я уже говорил, у него после распада "Свит-волда" не было ни одного прибыльного проекта, за исключением, пожалуй, одного, который изначально был даже не его проектом, но про это отдельная песня, дальше расскажу подробнее. В какой-то очередной момент, относительно недавно, но до того момента, как я с ним уже окончательно перестал общаться, и из-за чего он очень сильно обиделся, мы с ним встретились снова. И продолжение той встречи, когда мы с ним были в парке Горького, происходило уже в Старлайте.

А тогда в парке Горького он в очередной раз начал говорить мне о том, дескать, «зачем ты занимаешься такой фигнёй, пытаешься как-то консультировать людей?». Причем он мотивировал это единственно тем, что, во-первых, это не масштабно, отнимает кучу времени – с людьми же надо работать, а денег приносит не очень-то много на самом деле. А мы помним: Амик работать изначально не хотел и не планировал. Я же своё дело бизнесом назвать не могу, это такой своего рода фриланс, ещё раз говорю, я в бизнесмены не лезу. Есть несколько проектов, где я выступаю как консультант.

И он в очередной раз мне начал рассказывать про то, какой молодец Михаэль Лайтман с его каббалой, и что, «Денис, не страдай ерундой, зачем тебе возиться с твоими хомьяками?». Хомьяки – это его термин, по-другому он людей никак не называл. А хомьяки почему? Потому что у них нет денег, а он же «почти» олигарх. Такое презрительное отношение. Хотя некоторые из моих клиентов – они, скажем так, значительно богаче будут. У читателя может возникнуть вопрос – а при чём здесь Михаэль Лайтман, почему, собственно, он? Почему не Ошо, почему не Шри Роджниш? Это один из тех вопросов, которые я называю вопросом на миллион.

Действительно, а почему именно Михаэль Лайтман? А всё на самом деле очень просто. Здесь надо сделать небольшой экскурс в историю того, как Амик делал бизнес. А у него базовая пресуппозиция такая, как впрочем и у Тимана, – надо зарабатывать деньги, при этом не работая. Но у Амика она достигает запредельных масштабов – не знаю, может быть сказывается его национальная черта. То есть, руководить и координировать – вот его задача. Но, подходя к делу таким образом, любой бизнесмен или стартапер, естественно, столкнется с реальностью. А реальность заключается в том, что, если ты ни хрена не делаешь, а пытаешься только координировать и руководить, чтобы за тебя работали другие, то рано или поздно (скорее рано, чем поздно) любой твой проект накроется. Каким бы конгениальным и изобретательным ты не был.

В бизнесе или в стартапах успеха добиваются люди пусть не такие умные и гениальные, зато упёртые. Работяги. Я очень уважаю бизнесменов и инфобизнесменов, которые двигают правильные качественные продукты. И я их действительно уважаю, потому что они делают интересное дело, правильное, я считаю. Но они работают, а он, как я уже говорил, работать изначально не планировал, то есть ему это было по облому.

Ему больше нравилось целыми днями валяться на оливковом пляжу, собственно, у него оттуда много фотографий.

И естественно, с такой позицией его стартапы, какие бы он ни делал, раз за разом благополучно накрывались медным тазом. И каждый раз после очередного провала, он уходил в жесточайшую депрессию, и как сам рассказывал, до слез. Здравый и адекватный человек (это как раз к вопросу о здравости и адекватности) начал бы работать над собой, как-то в себе разбираться: какие такие мои качества мешают мне что-то реализовывать?

Но «мы же люди умные» - как он считал про себя, «мы же без пяти минут гении, почти олигархи, поэтому зачем нам эта терапия, психология, зачем нам разбираться со своими комплексами? Мы пойдем куда-нибудь в другое место».

И одним из таких мест как раз таки явилась каббала Михаэля Лайтмана. В которую он залип в один из таких затяжных периодов своей жизни, которые у него по полгода – по году продолжались.

Это у него были реальные депрессии, которые, по-хорошему, надо было лечить уже медикаментами. Он, естественно, ничего этого не лечил. И, значит, на несколько месяцев там залип, причем залип очень конкретно. И я помню тот период, это было относительно близко к распаду "Свит-Волда". «Свит-Волд» распался, у него было ещё несколько проектов, и он в очередной раз залип. Но тогда, к сожалению, мы с ним снова стали общаться. Теперь-то я понимаю, что не стоило мне с ним продолжать это общение.

И вот, в один из таких периодов он погрузился в каббалу, и грыз он её, просто трындец.

Я ничего не буду говорить про каббалу, про самого Михаэля Лайтмана – это выходит за рамки книги, я лишь скажу следующее: что каббала это достаточно интеллектуальная и глубокая наука. Не буду говорить, правильная она или не правильная, но она действительно глубокая и обладает огромным понятийным и логическим аппаратом. И чтобы в неё вникнуть, необходимо быть интеллектуально образованным. Не говорю, что надо быть хасидом, носить пейсы и обладать тремя высшими. Нет, но хотя бы базовым понятийным аппаратом взрослого развитого человека необходимо обладать, чтобы потихоньку начать развиваться и получать свои результаты: профиты, бенефиты, как-то улучшать свою жизнь.

Но проблема в том, что у Амика восемь классов образования. Т.е. он просто неграмотный. Поэтому никакой способности, чтобы воспринять это древнее учение, у него естественно не было. И после нескольких месяцев грызения этой каббалы, он в ней разочаровался, о чём мне и сообщил.

Сказал, что Михаэль Лайтман – говно, только и делает, что разводит людей. Я тогда ещё подумал, как бы это не аукнулось потом, не досталось бы Михаэлю Лайтману через пару лет. Мысль возникла...

И каково же было моё удивление, когда, встретившись с ним в очередной раз уже через несколько лет после того, как он разошёлся с каббалой, он нарёк Михаэля Лайтмана нелестными эпитетами. Тогда я ещё весьма скептически к этому относился, что он предлагает мне и прямо уговаривал меня, чтобы я посмотрел такие ролики Михаэля Лайтмана. А я говорю – зачем мне это, я христианин, я крещённый, я русский, человек русской веры, зачем мне каббала? «Нет, нет, нет, ты посмотри...» - и уговаривал меня посмотреть, вникнуть в эту каббалу. Я аккуратненько пресёк все эти поползновения.

А полтора-два года спустя он опять, несмотря на то, что раньше полностью в ней разочаровался и обсирал Михаэля Лайтмана, мне предлагает сделать проект аналогичный проекту Лайтмана (!!!).

И говорит: «Денис, а зачем ты возишься со своей аудиторией хомячков, тебе бы надо сделать что-нибудь, что напоминает религию Михаэля Лайтмана, посмотри какой чувак, у него полтора миллиона последователей, вот бы тебе так».

А давай, дескать, мы с тобой замутим такой же проект, ты будешь писать статьи, и дальше он развил тему с копипастой. Типа «тебе даже не нужно будет никакие статьи писать и материалы генерировать, ты просто смотри, как делает Лайтман, и делай точно так же».

У меня возник вопрос: хорошо, а что ты будешь делать в этом проекте? Коль скоро предлагаешь мне его на паях. А я, говорит, – хоть плачь, хоть смейся – буду осуществлять координацию!

Я тебе буду говорить, что и как делать, у меня же большой опыт в бизнесе! ☺

Я спросил: а как это всё будет выглядеть? И он мне начал рассказывать. Ты, говорит, будешь ко мне приезжать, или мы будем встречаться, будешь брать свои бумажки, а я буду тебе поэтапно говорить, что и как делать. Запилим проект, как у Лайтмана, и будет всем счастье. Я сказал, что сейчас я не готов на такое подписываться, но, в общем, подумаю.

Подумал, и как итогом стала наша последующая встреча через значительный промежуток времени в Старлайте, куда я действительно пришёл с бумажками.

В Старлайте он мне рассказывал, как надо «догнать и перегнать» Михаэля Лайтмана с его каббалой и строить свою религию (!!!), мотивируя это опять-таки тем, что «у тебя же хомячков много, ну и давай двигай им религию, а я при тебе буду координатором и руководителем». Типа это будет твой проект, но мы его будем двигать вместе. Я записал всё то, что он мне предложил, пришёл домой, скалькулировал это всё: стоимость работ и объём по срокам. И понял, что чепуху он мне задвигает, потому что в проект, который он мне накидал своей бизнес-смекалкой, надо будет вложиться единомоментно 2,5-3 миллионами, и это буквально в течение двух месяцев. Так еще и «религию» предлагает мне делать! Т.е. по сути, предлагает организовать мне секту, в которой он будет руководителем, а я типа пастором. ☺

А сколько этот проект сожрёт потом, прежде чем начнет фурычить, – это вообще уму непостижимо, калькуляции не поддаётся, и даже просчитать в первом приближении невозможно. И после этого я его мягко слил, сказав, что «нет, извини, Амик, давай-ка ты со своими религиями и сектами больше ко мне не приставай».

А вообще надо было ему тогда сказать прямо – «давай, во-первых, ты мне не будешь двигать очередную свою бизнес херню, как ты это любишь, а во-вторых, не нужно пытаться загребать жар моими руками, подставляя меня под сомнительные аферы с религиями и сектами». Я работаю со своей аудиторией, мне никаких религий нафиг не надо. Наоборот, я уже десять раз повторял и сейчас ещё раз повторяю, что, ребята, не нужно из меня делать гуру, потому что я прекрасно понимаю этот психологический феномен гуризма.

Фанатики – это вообще люди ненадёжные, вчера они тебя боготворили, сегодня они в тебе разочаруются, а завтра они тебя потащат распинать.

Не надо иметь дел с фанатиками, и не нужно пытаться делать никаких религий. Честно делайте свою работу, честно делайте свой бизнес, и будет вам счастье. Работайте, тогда деньги у вас будут. Но тогда я ничего этого ему, естественно, не сказал, потому что человек взрослый. А сказал ему лишь то, что то, что ты мне предлагаешь, я делать не буду, подписываться с тобой на какие-то проекты я тоже не буду, а буду честно, спокойно и без спешки делать то, что делал. Мне нравится тема сепарации, я вижу, что она актуальна в нашем обществе, огромное количество ребят по тем или иным причинам не могут начать нормальную взрослую жизнь, её я и буду двигать.

Я двигал тему психологических проработок, её я и дальше буду двигать. Двигал тему отношений, межполовых взаимодействий – и эту тему буду двигать. Меня интересует психотерапия и психология – я буду этим заниматься. А все эти религии, все эти проекты а-ля Михаэль Лайтман я не буду создавать.

Верхом цинизма и усмешкой судьбы стала эта статья Амика, в которой он все-таки «отпидорасил» по его словам Михаэля Лайтмана. Ну, не удержался парень в очередной раз ☺

А на самом деле было всё именно так, как я рассказал, хотите верьте, хотите нет, но здесь только факты. Действительно, были такие разговоры, он действительно пытался меня прогнать под этот проект, действительно страдал затяжными депрессиями до слёз. Он мне рассказывал, как по ночам из-за того, что денег нет, бьётся головой об стенку.

При этом, судя по его логике, в том, что у него нет денег, виноват Михаэль Лайтман. Я же могу сказать, что виноват не Михаэль Лайтман, а его незаконченное образование в восемь классов, не осилил даже элементарного. Разочаровался, обиделся, и прилюдно Михаэля Лайтмана отхуесосил.

У читателя может возникнуть вопрос и, действительно, вопрос хороший: «Если тебя, Денис, так насторожило отношение его к Каббале, зачем ты ходил к нему с бумажками?».

Все дело в том, что изначально про религию он мне говорил в общих чертах. Это потом уже я понял, что такими обходными маневрами, он подводил меня к тому, чтобы прокинуть свою идею. А свою идею он как раз таки высказал тогда в Старлайте, когда начал накидывать. И когда начал прямо высказывать свои тезисы, каким должен быть проект, обрисовал костяк, структуру CMS (Content Manager System), движок сайта, как он должен выглядеть, и я понял, что это один в один Лайтман-ТВ.

И, действительно, он мне потом сказал: «Придешь домой, зайди в Лайтман-ТВ, посмотри, вот так тебе надо делать». Тогда, дескать, ты перестанешь заниматься своей ерундой, будешь работать концептуально, а не так, как ты работаешь отдельно с каждым "хомячком". Тогда типа будешь понимать, как это все делать, у тебя будет аудитория в полтора миллиона слушателей, и будет тебе счастье. А потом начнём давать рекламу, то есть коммерциализуем этот проект и будем пилить бабки, а пока делай так, как я тебе говорю.

На этом, собственно, и разошлись. С бумажками я к нему ходил всего один раз и больше к нему с ними ходить не стал, потому что было понятно, что ничего здорового, ничего интересного он не предложит. Всё, что он будет предлагать – это копипаста а-ля Лайтман и подобные вещи.



## Про усвояемость знаний

Кому знания идут на пользу, а кому, соответственно, не идут? В предыдущей главе я рассказывал про то, как Амик поступил с Михаэлем Лайтманом.

Поступил или не поступил – на это Лайтману глубоко пофиг: как какой-то Амик где-то про него высказывался, вначале пытался копировать его проекты, учить каббалу, потом не понял, разочаровался и его обосрал. Я привёл эту историю для дидактической компоненты. Выше я уже рассказывал про парабеллумовщину в «Свит-Волде» – на самом деле история с Михаэлем Лайтманом один в один повторяет историю с Андреем Парабеллумом, точно такое же отношение.

Вначале точно так же казалось, что Андрей Парабеллум, если следовать его теориям, сделает людей миллионерами – а если не миллионерами, то миллиардерами уж точно.

«Куда нам миллион – лучше сразу миллиард». Точно так же фапали на все его материалы, точно так же пожирали этот контент. У Андрея Парабеллума новый инфовыпуск – о-о-о, пацаны уже сидят, изучают это всё и пытаются претворить в жизнь. Тиман с Амиком, естественно, в первых рядах. Потом – уже известно – всё накрылось медным тазом. Что за этим последовало? Абсолютно такое же разочарование. То есть «Андрей Парабеллум – гандон и пидорас, и зачем мы только читали его материалы?». Хотя там сразу было понятно, что ничего не получится. Почему ещё они стали к нему так радикально относиться? Потому что Тимур Владимирович Гагин в своём финальном отчёте, которым он забил осиновый кол в сердце кадавра «Свит-Волд», сказал – «А зачем вы ребята стали покупать и использовать непроверенную информацию а-ля Андрей Парабеллум?».

Эта фраза Гагина явилась причиной того, почему пацаны окончательно разочаровались в Андрее Парабеллуме и кляли его потом разными матерными словами. Опять-таки, материал не усвоился: во-первых, по причине интеллектуальной ограниченности, а, во-вторых, и тот, и другой даёт только информацию, и для того, чтобы эту информацию воплотить в жизнь, надо работать. Точно так же, надо работать, чтобы получать профит от каббалы, точно так же, надо работать, чтобы получать профит от различных директив и инструкций Андрея Парабеллума. Автоматически деньги не потекут.

Ребята этого не понимали, они думали, если они всё это прочтут и хотя бы криво попытаются что-то сделать, то бабки сразу польются рекой. Нужно только едва-едва повернуть один шуруп – и вот они, бабки. И когда ни в случае с Андреем Парабеллумом, ни в случае с Михаэлем Лайтманом бабки не лились, у пацанов по этому поводу наступала жесточайшая попоболь. "Лиса и виноград" – классический пример фрустрации. Мал виноград, да зелен. Вот ребята на выходе и получили – «говно этот ваш Лайтман».

А что в противовес этому, для контраста, я могу сказать про своих учителей? Только хорошее. В моей жизни не было ни одного человека, у которого бы я учился, и который бы мне как-то навредил. Я не буду говорить про свой интеллектуальный уровень, не хочу заниматься этим бахвальством, оставим это за рамками. Скажу только суть: я жил в полном дерьме (про мою жизнь рекомендую почитать "**Другую химию**" – [http://ritl.ru/?page\\_id=2](http://ritl.ru/?page_id=2)), и, благодаря Тимуре Владимировичу, я из этого дерьма выбрался. Поэтому сейчас с позиции своего жизненного опыта, я выражаю Тимуре Владимировичу Гагину только благодарность и низкий поклон. Я считаю, что именно благодаря той информации, которую он мне дал – может быть, это прозвучит как-то

высокопарно – но я сумел сохранить себе жизнь. По сути, Тимур Владимирович спас мне жизнь.

Хотя в свое время мать была жесточайше настроена против него, она считала, что я попал в страшную НЛП секту, что не сегодня-завтра меня начнут в этой секте расчленять. А после того, как расчленят, я подпишу в пользу Тимура Владимировича часть своей квартиры и пущу её по миру. Такие же разговоры ходили у нас на кухне: о том, что Гагин загипнотизировал меня, каким-то особо иезуитским способом влез мне в мозг и не сегодня-завтра начнет из меня пить кровь.

А после того, как всё выпьет, начнет расчленять. И она, что ещё главное, таким образом настраивала всех окружающих против Тимура Владимировича.

А благодаря Гагину я остался жив, потому что проблемы у меня тогда были очень серьезные, недетские. Я в тот период очень сильно болел, и если бы не НЛП, если бы не работа с собой, все эти приёмы, которые я начал использовать в том числе для самотерапевтирования, всё могло бы закончиться очень плачевно. Две комы – это не шутка.

А второй учитель, которому я тоже очень благодарен, который, по сути, сделал мою профессионализацию, после обучения у которого я состоялся уже как психотерапевт, это Линде Николай Дмитриевич. Ему тоже низкий поклон и благодарность, потому что огромному опыту, которым я обладаю сейчас, я обязан именно ему, как своему учителю в сфере психотерапии, как своему учителю в сфере психологии.

Конечно, я учился и у других замечательных учителей и преподавателей. Когда я учился в первый раз в Московском институте психоанализа, там большое количество совершенно замечательных преподавателей у нас было, я ни капли не жалею, что я там учился. Плоткин Александр Авраамович – это тоже человек, который сформировал моё видение в психотерапии и психологии. Разумовой Елене Юрьевне, у которой я проходил телеску, у которой я проходил экзистенциально-гуманистическую терапию, тоже очень благодарен.

Когда приемник правильно настроен, тогда информация воспринимается правильно, тогда она правильно ложится, и, что самое главное, когда есть правильный настрой, ты не ждёшь от своих учителей какой-то волшебной таблетки, которую тебе дадут, в рот положат, а дальше у тебя наступит счастье и много денег. Нет, эти знания необходимо воплощать в жизнь большой работой. И если вы готовы, знания, которые ваши учителя вам дадут, они бесценны на самом деле, потому что эти знания действительно на всю жизнь. И говоря про свой второй диплом в сфере трансперсональной психологии и трансперсонального консультирования, тоже, благодаря этой программе, у меня в какой-то степени поменялось мировоззрение на существующую психологию, расширилось многократно.

В процессе первого обучения я получил базис, прочнейший фундамент, а благодаря обучению на трансперсональном консультировании, его горизонты я расширил просто в десятки, если не сказать в сотни раз. Опять-таки, только благодарность моим учителям. Владимиру Майкову, который своим духом просто заряжает, это первый апостол и апологет трансперсональной психологии и трансперсонального движения в России. Если вы хотите вникнуть в тему – к Владимиру Майкову, по-другому никак, это первоисточник трансперсоналогии здесь, в России. Это первый человек, который привёз в Россию Стена Грофа, основателя холотропного метода, холотропного подхода в психотерапии. Безумно благодарен Герману Корельскому – с его подачи я познакомился с учением Бон.

Это человек тоже высочайшей эрудиции и широчайших горизонтов. Благодаря Герману Корельскому я завершил в своей психике один долгоиграющий процесс, на его курсах это произошло. И, конечно, другим преподавателям я благодарен. На курсе процессуального подхода Ирины Зингерман я тоже получил дополнительно расширение своей профессионализации, познакомился с совершенно замечательным подходом – процессуальной терапией.

Благодарен и Екатерине Худобиной, которая у нас вела трансперсональное НЛП. То, что я знал, когда учился ещё у Тимура Гагина и Алексея Кельина, я расширил при помощи этих знаний.

Поэтому резюмируя: ребят, если вы не страдаете этой херней, что какой-то там Гуру сделает вас счастливым, а подходите ко всем этим моментам здраво, то вы, во-первых, получите массу профита от обучения, во-вторых, вы действительно будете благодарны своим учителям.

И если вы действительно изначально будет подходить к обучению с таким здоровым подходом, то всё пойдет путём, вы не будете, как тот же Амик, страдать депрессиями по полгода, а потом называть своих учителей говном.

## **Про единственный успешный бизнес «почти олигарха»**

Про то, как Амик сумел купить себе стул, на котором я посидел, как смог купить компьютер, на котором я смотрел эти excel-таблицы, и как ему досталось его любимое спорт-купе. Самое время раскрыть правду. Справедливости ради надо дать экскурс в те времена, уже после распада SW («Свит-Волда»).

Как-то в клубе он познакомился с одной прекрасной девушкой, с коренной москвичкой с хорошими родителями. Имя этой москвички останется за кадром нашей истории, незачем приплетать третьих лиц. Девушка была совершенно замечательная, и замечательная в первую очередь тем, что она оказалась очень работающей. Долго ли, коротко ли, на волне очередного провала какого-то бизнеса, который наш почти олигарх пытался поставить на ноги, как-то довелось ему заняться наращиванием волос. Девушка оказалась очень хорошим рукастым мастером, которая умела это делать. Она занималась наращиванием волос, стала частным мастером и поначалу принимала у себя на дому своих знакомых. Наш олигарх это дело просёк и решил двигать эту тему.

И как сам тогда рассказывал, тема неожиданно попёрла, оказалось, что ниша не особо занята, и он стал эту нишу с пафосом двигать.оборот стал увеличиваться и в какой-то момент достиг значительных цифр. Но вместо того, чтобы это дело как-то расширять, делать инвестиции, наш почти олигарх увлёкся блядьми: деньги же появились на красивую жизнь, вот наш почти олигарх и пошёл по блядям. И получилось так, что его девушка приезжала в этот офис с утра, где, собственно, работала до вечера и зарабатывала деньги нашему почти олигарху. Вечером наш почти олигарх приезжал в офис, считал деньги, брал себе требуемую сумму и дальше ехал клубиться.

А как же он вёл этот бизнес? Целыми днями он пролеживал на оливковом пляжу или в таких же гламурных местах, пока его девушка впахивала. Тиман по этому поводу всегда угорал, и когда мы с ним общались, он всегда спрашивал про Амика: как, говорит, всё ещё эксплуатирует свою подругу? А я отвечал: есть чуть-чуть, потихонечку эксплуатирует. На что Тиман хмыкал и говорил – «ну подожди, уж революция придёт, уж сбросит трудовой народ разжиревшее мурло буржуазии».

Собственно, слова Тимана в этом деле оказались пророчеством, накаркал, что называется. Ну, накаркал - не накаркал, просто всем и так было понятно, девушка-то не глупая, она же прекрасно понимала, куда уходят деньги, и с кем он тусуется.

А что он делал? А очень просто!

Он куда-нибудь выезжал, в какой нить очередной клуб, находил себе там какую-нибудь бабу, и не просто с ней чпокался, а он её содержал. То есть весь цинизм этой истории заключался в том, что его девушка зарабатывала деньги, которые он брал и после этого тратил на каких-то левых баб. Причем на баб из той же тусовки, в которой вращалась и его девушка тоже. Зацените мощь цинизма! Естественно, до неё доходили слухи, и она прекрасно понимала, чем занимается он, она прекрасно понимала, куда уходят заработанные ею деньги. В конце концов, ей эта ситуация, мягко говоря, поднадоела, и она сказала: «Дорогой, ты конечно хороший парень, но у нас с тобой всё, причем не на сегодня, а навсегда».

На что наш «почти олигарх» забил тревогу – как же так, куда же он без денег? Сам же он работать не может и вообще любую работу люто ненавидит! Отчаянная нелюбовь к

работе, это, кстати, один из самых характерных признаков социопатии. Психологи-криминалисты не дадут соврать.

Нарращивать волосы он не умеет и, что самое главное, не хочет этому учиться. Так бы он пошёл, нанялся мастером в парикмахерскую и наращивал бы волосы, но он не хочет. А тут такой – работником назвать сложно – но ценный работник, устраивает немножечко "революцион" и немножечко царя свергает. Ну, не царя, а олигарха... Ну, почти олигарха.

Он начал было по этому поводу вопить и немножко качать права, на что ему чётко было сказано – «парень, вот тебе машина, вот тебе сумма денег, которая есть на сейчас, а бизнес остается мне. Работала я – это раз, во-вторых, юридическим лицом являюсь я, а не ты, всю административку вела я, и, наконец, материально-техническая база тоже принадлежит мне».

Здесь надо сказать пару слов о том, что из всей материально-технической базы в этом офисе наш «почти олигарх» купил только компьютер и стул. А всё остальное, в том числе и, что самое главное, помещение, вообще принадлежало родителям его девушки. Поэтому когда я слышал такие моменты: приезжал в мой офис, сидел на моем стуле – извините меня, но во всём этом офисе, быть может, только стул и был твой.

А случилось на самом деле то и точно так, как и должно было случиться. Когда сотрудники, собственно, его девушка, которая там работала, вдруг поняли, у коллектива открылись глаза, что директор ни хрена не делает – это раз, во-вторых, заработанные ими, сотрудниками, деньги спускает на блядей – это два. При том, что сотрудники являлись ещё и инвесторами этого проекта, на их же вложения всё было построено-сделано.

И тогда сотрудники-инвесторы сказали: «Директор, знаешь что, да пошел ты на хуй, директор». И такого, с позволения сказать директора, который любил координировать и руководить, они просто-напросто уволили. Повезло «директору», а могли и по статье уволить.

Такая вот история про нашего олигарха. Тиман по этому поводу потом долго усыкался и ржал, когда узнал про всё это дело. Но весь цимес и некая хохма ситуации заключалась ещё и в том, что Амик мне рассказывал про то, как жестоко и бесчеловечно с ним обошлась его девушка, и как он плакал и говорил, что от любви до ненависти один шаг.

«Вот, веришь людям и не ждешь от них никакого предательства, а они тебе нож в спину». А нынешнее поведение нашего «почти олигарха» по отношению ко мне, например, как к его бывшему партнёру – для меня особый жизненный урок.

Всё это я рассказываю для того, чтобы вы, ребята, которые будете читать эту книгу, сделали для себя один простой вывод: если человек в самом начале бизнеса оказывается каким-то таким «немножечко мохнатым», рвите с ним всяческие контакты и не пытайтесь его перевоспитать. Потому что этот человек пройдет по вам, как катком проедется. При этом он будет, как в случае с нашим "олигархом", трогательно расшибаться и горевать по поводу того, как жестоко с ним обошлись, но сам же при первом удобном случае сделает то же самое. Я же для себя извлёк некий жизненный урок, чего и вам желаю: извлекать уроки, а не просто попадать в такие ситуации. Да, они неприятны, но всё-таки жизнь нас чему-то, да учит.

## Закулисные игры

В этой части книги хотелось бы продолжить тему жизненных уроков. Я уже рассказал три поучительных истории, которые имели место быть во время и после SW. Я это рассказывал для того, чтобы вернуться в ретроспективном анализе к тому моменту, как мы расстались с ребятами непосредственно в самом проекте. Просто резюмируя, выскажу тезис: что лично для себя я вынес из всей этой истории, в том числе и в связи с текущими событиями?

Итак, ситуация в «Свит-Волде» клонилась к закату, и было уже понятно, что между нами возникли принципиальные противоречия и разногласия, причём непреодолимые. Причина этих разногласий в первую очередь была в том, что все мы, по сути, были из разных варн. Но к этой теме я вернусь несколько позже и расскажу, каких же бизнес-партнёров имеет смысл себе подыскивать, если вы хотите начать с кем-то бизнес, на что надо смотреть, на что обращать внимание, от чего следует держаться подальше.

Так вот, уже отчаявшись, что проект спасут рецепты Андрея Парабеллума, ребята обратились к Тимуру Гагину. Амик прошёл у него курс для руководителей, и он с ним познакомился. Недолго думая, у ребят возникла идея: «Коль скоро Бурхаев весь из себя идеалист и пытается задвигать про какую-то психотерапию (а какая может быть психотерапия – давайте деньги делать уже)», они решили сделать финт ушами и лечь под Гагина. Заказали этот замечательный отчёт, который финализировал все наши мучения, в котором по всем раскладам гандоном выходил я, и даже чудовищем, чуть ли не Франкенштейном, а точнее – его созданием-кадавром.

Возникла мысль, что «Бурхаева надо слить». Именно это, а не что-то другое, явилось причиной того, почему мне были так легко и безо всяких споров в полное пользование отданы все материалы проекта SW. Для меня эта история вскрылась где-то через полгода-год после того, как я вначале стал общаться с Тиманом, и он мне начал рассказывать различные пикантные подробности про Амирана, а потом я начал общаться и с Амиком, и он тоже начал мне рассказывать различные пикантные подробности про Тимофея. Так они потихонечку, сливая друг друга, рассказали суть всей истории, и мне стало понятно, из-за чего и как все происходило на самом деле.

То есть, возникло желание меня слить, и «пусть Бурхаев забирает все эти книги, не книги, тренинги всевозможные и катится к чертям собачьим, он же неадекватный, а мы сейчас... – Тимур Владимирович же нас похвалил – аккуратненько с ним скопом договоримся, вдвоём, предложим ему какие-то услуги и начнём вместе сотрудничать». Но слить-то – они меня слили...

Почему так получилось, и что это был именно слив, в силу своего благодушия я понял только через полгода-год. Тогда я этого не понимал, какие на самом деле негласные игры против меня велись, какое предательство и слив против меня готовилось.

А дальше то, что они планировали, у них таки не получилось, потому что Тимур Владимирович – он же не дурак, он же прекрасно понимал, что из себя представляют эти два товарища, и он прекрасно понимал, что работать они не будут, они не хотят работать. Тип характера такой, немножечко социопатичны! Немножечко.

И дай им волю, так они через какое-то время будут и Гагина учить, как правильно бизнес строить, Гагина, который занимается промышленным бизнес-консультированием. Это же в стиле Амика с Тимофеем:

– Тимур Владимирович, сейчас мы рассмотрим проект Лайтмана, вам надо будет сделать это, это и это. Вот это видео вы запишите, а после этого вы придёте ко мне со своими бумажками, я вам скажу, что делать дальше. Поняли, Тимур Владимирович?

– Да, понял, ребята. Спасибо вам за науку, пойду выполнять.

То есть, рисовалась такая картина. Но Т.В. всё прекрасно понимал – промышленное консультирование же... Поэтому он их быстренько раскусил и аккуратненько слил. И правильно сделал, потому что кому нужны дармоеды? Это девушка Амика его терпела полтора – чуть ли не два года, всё ждала, когда он образумится и перестанет зарабатывать ее деньги сливать на своих блядей. Но по мне, эта девушка обладает просто божественным терпением: зная и догадываясь про это всё, тем не менее, продолжала верить в человека и вкладываться в него. И с ним рассталась только потом, когда он уже перешёл все границы, когда он начал на своих блядей сливать по несколько десятков, а то и сотен тысяч, да ещё и фотки с этими бабами выкладывал в Фейсбуке. Наверное специально, чтобы она на них почаще взглядом натыкалась. Вот, ей была радость. Она даже в выходные работала, а он целыми днями лежал на оливковом пляжу и со своими блядами катался на машине, фактически, которую она же ему и купила. Да Тиман на шее у матери до 30 с лишнем лет сидит вообще нигде не работая!

И что, после этого и зная это все, этих «товарищей» взять под свою опеку в свой бизнес?!! Да любой владелец бизнеса таких дармоедов, которые за всю свою жизнь и недели полноценной не проработали выгонит ссаными тряпками куда подальше и будет трижды прав!

Т.В. всё это дело тоже очень быстро выкупил и благополучно их слил, а через какое-то время они уже начали играть каждый против себя: общаясь с Тиманом, я получал инфу про Амика, общаясь с Амиком, я получал инфу про Тимана. Что Тиман уже сам персонально ходил к Гагину и, пытаясь обосрать нас, уже не меня, а меня и Амира, кланялся Гагину в ноги и говорил типа «Тимур Владимирович, возьмите меня, я на вас буду работать».

Гагин же прекрасно понимал ситуацию, поэтому он его слил. Но и это ещё не всё. Хохма ситуации заключается в том, что Тиман потом пришел к Амiku и сидел у него плакал – о чём мне Амик потом рассказывал – как, значит, Тиман пришёл и высказывал то, как Гагин его жестоко побрил. Через какое-то время Амик уже сам написал письмо Гагину, в котором он пытался обрисовать уже нас с Тимофеем – не как-то очернить, унижить – нет, обрисовать, правильно нанести оттенки, чтобы самому под него лечь, чтобы Тимур Владимирович взял его в бизнес. Но Гагин и его слил.

Это и явилось причиной жесточайших депрессий, в которые ребята погрузились: Амик чуть пораньше вышел, Тиман вообще очень долго депрессовал и как раз по этому поводу **постоянно ждал конца света**. У Тимана эта депрессия стала перманентной и на ее фоне развилась мания Конца Света! Который вот-вот, уже завтра должен придти и отнять у богатых их «нечестно заработанные деньги».

Таков был эмоциональный фон, потому что «всё пропало, шеф», а какие были телодвижения.

Но из-за присущего мне благодушия что ли или веры в людей, даже эта ситуация не научила меня тогда уму-разуму. Для чего я всё это рассказываю – это назидательная история молодым бизнесменам, стартаперам, владельцам своих проектов, что называется, жизнь без прикрас.

Да, кейс негативный, но вы берите и учитесь, не делайте и не ведите себя так, как вёл себя я. То есть, не пошла мне впрок наука: и через какое-то время я продолжил общаться с ними, дескать, по старой дружбе, старые якоря, я несколько раз вёлся на все эти предложения – «а может совместный проект какой-нибудь замутим?».

**Цимес ситуации заключается в том – если вы просекли, что кто-то вас кинул и предал – всё, в ту же секунду, как вы узнали про факт предательства, с этим человеком надо прекратить всяческое общение.**

Когда тебя сливают самым наглým образом, причём в такой формулировке – «да, забирай, Бурхаев, все свои книги-хуиги и вали куда угодно, а мы тут себе местечко пригрели». Когда вы узнаете про такое или нечто подобное – сразу посылайте своих компаньонов, бывших партнёров и не общайтесь с ними больше никогда: знайте, перед вами гниды.

Я не говорю конкретно про Тимана с Амиком, каждый сделает выводы сам для себя, но я говорю про людей вообще. Если вы видите такое к себе отношение – знайте, перед вами гниды. Они кинули вас один раз, если вы проявите какую-то сердобольность, вас кинут и во второй раз. А если вас и во второй раз жизнь ничему не научит, вас кинут и в третий раз. Такая у людей натура. К сожалению, первый раз меня не научил. Именно поэтому я продолжил какое-никакое с ними общение, и результатом этого общения явилось то, что, собственно, и получилось – по сути, второе предательство. Когда они, не взирая уже ни на что, даже несмотря на то, что вместе с Тиманом мы делали продукты, огульно охаяли всё, что было, всё, что делали, вместе причём делали.

Амик то в создании продуктов не участвовал, поэтому ему простительно называть то, что было сделано в "Свит-волде", говном. Я сейчас говорю больше про Тимофея: даже он поносит всё то, к чему сам прикладывал собственные руки и голову.

**Мораль сей басни такова: если вы видите какого-то человека и он вам почему то не нравится, вы даже не понимаете почему, но человек какой-то мутный, какой-то мохнатый – не надо вообще с ним общаться, здоровее будете, и бизнес ваш будет целее. Лучше, чем с такими компаньонами, делайте дело одни.**

Этот жизненный урок я усвоил уже после того, как поимел предательство с их стороны во второй раз, тогда уже окончательно мне всё стало понятно. А до этого второго раза я наивно верил в святость дружбы, пусть даже бывшей, в добрососедские отношения, в то, что люди в основе своей хорошие, просто у них так сложилась жизнь.

Нет, это ерунда, если человек в своей основе мохнатая гнида, то он на всю жизнь мохнатая гнида, не переделается. И если вы будете пытаться с такими людьми дружить, как-то общаться, паче того, не дай Бог, вести с ними совместные проекты, будьте готовы к тому, что вас будут постоянно кидать.



## Бизнес, церковь, варны

Коль скоро я позиционирую эту книгу как назидательно-познавательную, методическую, в этой связи нельзя не сказать про то, как необходимо правильно выбирать себе бизнес-партнеров и компаньонов вообще.

В самом начале книги я привёл пример наших коллективных факапов, нашего отношения к бизнесу: превратили этот бизнес не пойми во что – это было хобби по интересам. Собрались трое товарищей, и «давайте займемся каким-нибудь хобби...». И в рамках этого хобби каждый реализовывал свои потребности. И дальше всё это привело к тому, что как бизнес это вообще не возникло, а просто похерелось на корню. И повлекло за собой огромное количество последующих ошибок.

Поэтому до того, как вы будете пытаться прописывать структуру вашего бизнеса, если вы соберетесь вдруг что-либо для себя делать; до того, даже, как вы будете заниматься планированием и писать какие-то финансовые планы, необходимо решить один очень важный и принципиальный вопрос, который, как я считаю, важнее всего. Вопрос о том, как правильно выбирать себе партнёров, компаньонов по бизнесу. Потому что из-за этого упущения возникает огромное количество всевозможных развалов проектов, как это получилось у нас. Всевозможных судебных тяжб, и заканчивая огромным количеством уголовных преступлений. Это горькая правда нашей современности: многие бывшие компаньоны заказывают друг друга после того, как расходятся их пути и дороги.

Чтобы как-то решить этот вопрос, люди прибегают к заказным убийствам. Вы посмотрите статистику заказных убийств среди бизнесменов, среди крупных бизнесменов. Ладно бы ещё бизнесмены заказывали друг друга... жёны мужей заказывают! Причём, что самое смешное, и в чём заключается хохма, мужья-то жен практически не заказывают. Они пытаются решать эти вопросы юридическими методами в рамках правового поля, опираясь на законодательство, конституционный анализ РФ. Жёны очень часто заказывают мужей. Это происходит из-за одной единственной ошибки – на самом начальном этапе партнёров выбирают абы как.

Как чаще всего это происходит? У нас возник импульс: а давайте, замутим что-нибудь, деньги вместе сделаем. Люди впрягаются, при этом не понимая, во что они впрягаются, и дальше начинается какая-то деятельность. То есть вкладывают силы, вкладывают свои капиталы, вкладывают время. После этого человек начинает себя ассоциировать со своим предприятием. И когда непреодолимые противоречия приводят к тому, что проект приходится как-то делить, то наступает трындец.

Мне в какой-то степени даже повезло, что меня попытались кинуть. Даже не то чтобы попытались, а кинули наглým образом. Почему? Потому что этот кидок со стороны моих бывших компаньонов, он в какой-то степени автоматически решил все вопросы по дележу. Мы тупо убили общий сайт, который как бы функционировал. Я, соответственно, успел спасти свою пиар-площадку (т.е. свой ЖЖ <http://denis-burkhaev.livejournal.com/>), а все материалы проекта, что мы сгенерировали, ребятам показались ненужными. Они мне просто отдали их, Тиман отдал их просто «на отъебись»: «Да забирай их, Бурхан, и вали короче куда-нибудь подальше». То есть, «мне это нахер не нужно, не хочу с этим иметь больше никакого дела».

А если б это было не так, и были бы какие-то претензии, то даже подумать страшно, через что пришлось бы пройти, учитывая человеческую подоплеку – как они себя показали.

Так вот, принципиальный момент: как же выбирать себе бизнес-партнёров? В этом вопросе я являюсь убежденным сторонником того, что партнёров для бизнеса необходимо выбирать из той же самой варны, к которой принадлежите вы. Поясню, что я имею в виду. Но для этого необходимо сделать небольшой демарш в сторону, ввести экскурс и объяснить, что такое варны с точки зрения бизнеса.

Про варны и их аспекты в социальной жизни я пересказывать не буду – есть достаточно много профильной тематической литературы, те же самые Веды, например, где про варны рассказывается более чем подробно. Это первоисточник. Поэтому читайте и просвещайтесь. Я расскажу только о своём житейском опыте, не пересказывая Веды, что я заметил, как себя ведут представители разных варн именно в бизнесе.

\*\*\*

Что из себя представляет бизнес варны шудр? То есть ремесленников, которые работают руками. Чаще всего, это какая-то мастерская. Шудры – здесь важно понимать – это не значит третьесортные, это не значит плохие. Это люди, которые призваны работать руками, что-то обслуживать, а это может быть всё, что угодно. Это, скажем так, артель по ремонту квартир или артель по остеклению балконов. Чаще всего, это какие-то рабочие артели, которые занимаются какими-то ремонтными работами: например, гараж, шиномонтаж, балансировка, регулирование карбюратора, выставление клапанов. Это бизнес на уровне восприятия шудр. Соответственно, когда появляется вопрос дележки этого бизнеса, тут всё очень просто – бизнес либо продается, и деньги делятся пополам, и потом каждый начинает свой собственный бизнес. Либо тот, кто хочет оставить себе бизнес, платит откупную, какую-то определённую сумму, либо составляет договор ренты: то есть, он работает и выплачивает какие-то дивиденды человеку, который из этого бизнеса ушёл.

Что из себя представляет бизнес варны вайшьев? В меньшей степени – это торговцы, в большей степени – это торгаши. Никаких идеологических подоплек в этой варне не существует. Здесь всё очень просто. Деньги, только деньги и ничего кроме денег. Соответственно, в рамках нашего бывшего проекта это очень чётко можно проследить на примере поведения и устремления того же Амика.

Меня интересовала какая-то идеологическая подоплека, мне хотелось нести добро людям, заниматься терапевтической деятельностью. Тимана, как яркого представителя сегмента кшатриев, интересовала политика. Кшатрии, они всегда лезли, лезут и будут лезть в политику. Это чисто кшатриальный импульс: политика, политика, политика. А Амику было пофиг вообще всё. Его интересовали только деньги: мораль, нравственность, какие-то такие аспекты – это вайшьев не интересуется. Деньги, деньги и только деньги.

Соответственно, какое базовое мировоззрение присутствует у вайшьев, у варны торговцев? И как они вообще делят мир? Здесь всё очень просто. Если у тебя есть деньги, и ты твердо стоишь в финансовом плане на ногах, то ты – хороший человек. И неважно, каким богам ты молишься и что исповедуешь, какой деятельностью занимаешься, но если у тебя есть деньги, то ты – хороший человек. Ты – человек уважаемый, ты – человек почтенный, и с тобой надо дружить.

Этот момент очень важен. Если же у тебя денег нет, то кто ты? Ты – мусор, ты – пыль на обочине жизни, в конечном итоге – ты хомяк или лох, которого можно и нужно «обувать», которого можно и нужно доить. В общем, отношение такое же, как к хомякам, как к лохам. Собственно, откуда у Амика взялись эти словечки про хомяков, больных и прочих товарищей? Всё оттуда.

Это базис его мировоззрения. И именно поэтому, именно этим аспектом, таким его взглядом на жизнь и объясняются элементарные вещи: почему он не смог осилить каббалу Михаэля Лайтмана и, в конечном итоге, обосрал её. Мы оставим в стороне морально-этические аспекты, хорошо ли православным преподавать каббалу и хорошо ли православным потреблять каббалу как некое духовное учение. Это выходит за рамки этой книги, мы в это вдаваться не будем, не будем заниматься морализаторством.

Я лишь скажу следующее: Михаэль Лайтман – это яркий представитель 4-ой варны. То есть, варны брахманов. Оставляя в стороне все прочие аспекты, можно с уверенностью сказать (ну, по крайней мере, я с уверенностью заключаю): Лайтман – это брахман. Причём, яркий представитель именно четвёртой варны. И учение, которое он даёт, предназначено в первую очередь для брахманов, для людей ищущих. Для которых деньги как бы вторичны, а первична суть, квинтэссенция учения. Именно этим объясняется понятие десятины. В этом аспекте десятина воспринимается не как «доение лохов и хомяков», нет! Десятина рассматривается как материальный аспект благодарности, которым человек, впитывающий это учение, и который проникается им, может как-то отблагодарить своего учителя. Научить чему-то своего учителя он не может, как-то улучшить его жизнь своим служением... ну это глупо, поскольку мы живем в 21-м веке. Какое служение? Получается, что единственный аспект, которым ученик может хоть как-то отблагодарить своего учителя, – это принести ему часть заработанных им денег. Ну а в каббале это практикуется как некая десятина.

Ничего этого представитель торгашеской расы постичь не может. Более того, учение, которое даёт брахман, чаще всего ориентировано на других таких же брахманов, и, в меньшей степени, на представителей третьей варны – то есть кшатриев. Он ориентируется в первую очередь на эту аудиторию. И в какой-то степени, конечно, на вайшьев, но на высший сегмент этой варны. Тех людей, которые не просто торгуют, а ещё чувствуют некую идеологическую подоплеку, которые относятся к торговле как к миссии в своей жизни. Понятное дело, что у низших представителей третьей варны в жизни всё это отсутствует, вот они и пытаются рассматривать любое учение исключительно из позиции прагматической выгоды: «А этот лох что-то там вещает... А давайте-ка посмотрим, если это позволит нам заработать лишний миллион, мы это, типа, применим и будем считать как бы правильным». Естественно, при таком подходе никакое учение впитано не будет, и плодов оно не принесёт.

Соответственно, у низшего сегмента второй варны возникает заворот кишок. Точнее, заворот мозгов, чтобы это назвать правильной. И они через какое-то время, не получив материального результата (ещё раз говорю, они ориентируются только на материальный аспект, на выгоду от какого-то учения), у них случается заворот мозгов, вот они и «отрыгивают» это учение.

То есть, Амик его «съел», оно не переварилось, комом легло в его «второварновском желудке»... Ну, потому что это учение надо «впитывать душой», а не брюхом, чего низшие представители второй варны делать не умеют.

Они всё воспринимают через брюхо. Какое-то время оно лежит у них в брюхе, начинает бродить, начинает вызывать желудочно-кишечные колики, и они его

отрыгивают. Как они его отрыгивают? С благодарностью? Нет, конечно: понося своих вчерашних гуру, понося своих вчерашних учителей, у которых они пытались учиться. Собственно, именно это и произошло с представителем нашей истории. С одним из участников нашей истории.

\*\*\*

Как делается бизнес с точки зрения второй варны, торговцев? «А давайте соберемся вместе, вдвоем, втроем, впятером – неважно, чтобы сделать как можно больше денег. Чем больше денег мы сделаем, тем более мы будем сыты, довольны, будем гулять и куражиться, а всем остальным, чтоб было пусто». Это позиция ярких представителей именно второй варны. Если человек-второварновец начинает какой-то бизнес, ни о каких идеологических подоплёках в этом бизнесе речь идти не может в принципе. Это деньги и только деньги. То есть, исключительно материальная выгода и последствия, которые она несёт: красивая сытая жизнь, всегда сытое полное брюхо, зависть окружающих – для этого торгаши делают бизнес.

Если встречается хороший представитель второй варны, то на выходе он станет меценатом. То есть, он и сам зарабатывает для себя много денег и жизнью жуирует, и делится этими деньгами с окружающими. Яркие представители – это Савва Морозов, то есть купечество, причём топ-сегмент российского купечества конца 19-го века. Эти люди сами зарабатывали огромные деньги, и их миссией было наполнять деньгами окружающих, в них нуждающихся. Они были меценатами – лучшими представителями второй варны. Соответственно, худшими представителями будут люди, которые зарабатывают деньги хапужничеством и обуванием лохов и после этого сверху как бы на всех поплёвывают. Постоянное ощущение превосходства из-за того, что «у меня вот деньги есть, а у тебя – нет». То есть, «у меня же спорт-купе есть, я же купил себе спорт-купе. У тебя вот спорт-купе нету, поэтому кто из нас олигарх? Я из нас олигарх. В смысле, почти олигарх. Ну а ты и все остальные – никто». Но он не может даже допустить ту простую мысль, что у многих, кого он называет «никто», есть машины подороже, чем у него. Отнюдь не спорт-купе, а вполне представительского класса мерседесы, лексусы. Нет, зато он огульно называет всех хомячками, лохами, лошпедами и прочими товарищами.

Что касается представителей третьей варны, то бишь кшатриев, то их парадигма бизнеса звучит очень просто: бизнес как спорт. У третьеварновцев, особенно у кондовых, прослеживается отношение к бизнесу, как к спорту, и многим из них даже деньги не нужны. Им главное превосходство. Причём превосходство силовое, которое они получают через бизнес. Для них бизнес как соревнование. Огромное количество примеров такого ведения бизнеса можно увидеть в Америке, на примере американских инфобизнесменов. Только представитель третьей варны, кшатрий, может рассматривать бизнес как поле соперничества, как поле войны. И записывать, например, видеоролики, что они достигли путём различных манипуляций, маркетинга, прочих каких-то моментов 83 процентов конверсии.

Это не какое-то экономическое достижение, это военное достижение! Они победили, они сделали всех, они круты. Когда я это смотрю, я, конечно, радуюсь за них, но я прекрасно понимаю суть этого процесса. Есть люди, которые соперничают в плавании, есть люди, которые соперничают в беге, есть те, которые выходят на ринг и боксируют.

А есть люди, которые соперничают в зарабатывании денег – тот же самый спорт. Понятное дело, что худшие представители третьей варны опускают бизнес до того, что мы

можем лицезреть в рамках нашего российского крупного бизнеса, когда к власти приходят силовики-беспредельщики. Они уже не соперничают честными методами, они лезут во власть и структуры, приближённые к власти, и пользуясь силовым подавлением, просто-напросто щемят всех остальных. Парадигма такого товарища тоже очень простая: «Я сильный, значит я прав. Я сильный, поэтому ты мне платишь, а не я тебе». При этом среди низших представителей третьей варны, именно таких силовиков-беспредельщиков, прослеживается очень чёткая иерархическая структура.

Если во второй варне мы можем видеть деление на два лагеря: «Есть у тебя деньги, значит ты хороший, я тебя уважаю; если у тебя нет денег, значит ты говно, я буду тебя доить, вытирать об тебя ноги, потому что ты лох и хомяк». То у представителей третьей варны уже есть чёткое разделение. «Если ты слабый – я тебя дою, я не буду даже ноги об тебя вытирать – нет, мы с тобой цивилизованные люди, мы с тобой договоримся: плати мне сейчас. Потому что если ты не заплатишь мне сейчас, то потом набегут проценты. Я тебя как человека уважаю, ты честно делаешь свой бизнес, но я сильнее, поэтому ты мне платишь, а не я тебе».

И обосновывается это просто: «А почему ты мне платишь? А потому что я, во-первых, тебя сильнее, а во-вторых, надо мной есть другие люди, которые сильнее меня и которым уже я плачу». Это объясняется простой пищевой цепочкой: «Надо мной тоже есть люди, они тоже хотят есть, и они сильнее меня и тебя вместе взятых. Поэтому ты лучше заплати». То есть бизнеса там как такового нет, они не зарабатывают деньги, производя что-то, выпуская какой-то продукт, они делят уже заработанное. Это бизнес, основанный на делёжке, основанный на распиле. Корпорация «Распил». Всё что есть, мы честно поделим, между собой, конечно же. Потому что, если между другими тоже, то получится уже как-то нечестно. Мы между собою «честно» поделим, а то, что останется, мы, так и быть, отдадим кому-нибудь: народу, пенсионерам, учителям. А самое вкусное мы поделим «честно». Это бизнес, который построен на такой парадигме.

Соответственно, бизнес, который строится представителями четвёртой варны, брахманами, - это бизнес, который мы можем ясно и ярко лицезреть на примере того же Михаэля Лайтмана. Человек генерирует некий содержательный контент, причём содержание этого контента очень часто бывает непонятно низам, контент, который человек транслирует в жизнь. Хороший инфобизнес с каким-то качественным контентом получается как раз на уровне четвёртой варны. Человек транслирует интеллектуальный продукт, то есть продукт деятельности своего мозга, своей души, своего духа и обменивает его на деньги. Ему же необходимо как-то дальше существовать и строить свою систему.

На примере Михаэля Лайтмана мы как раз можем это проследить. Человек генерирует огромное количество контента, работает с аудиторией, объясняет, как правильно жить, но в рамках своей каббалистической парадигмы, и получает за это честно заработанные деньги.

Естественно, что из позиции представителей низших варн, будет непонятно, как это всё происходит. С их точки зрения – он мошенник и шарлатан, который обуваёт лохов, хомячков, не хомячков, для них он говорит что-то непонятное.

Опять-таки, на примере хорошо известного нам подопытного: он же не сразу сказал – «этот Лайтман говорит что-то непонятное».

Нет, он на протяжении нескольких месяцев честно пытался грызть эту каббалу, впитать этот продукт. Но его жизненные принципы и ограничения, накладываемые его принадлежностью ко второй варне, не позволили ему впитать этот продукт.

Он ожидал от каббалы немедленной материальной выгоды. Он всерьёз считал – и это не самообман, это действительно искреннее убеждение – что «сейчас я послушаю Лайтмана, и, неважно каким образом, но деньги у меня фантастически появятся». Этого он ожидал. Но этого, естественно, не получилось, и через какое-то время он честно «отрыгнул» непереваренное, и для него Михаэль Лайтман стал мошенником и шарлатаном.

Смешно сказать, но Амик честно пытался впитать и то, о чем я сейчас рассказываю. Это возникшее неприятие имеет ту же самую природу, по которой он поносит Лайтмана. Он честно пытался впитать в себя те принципы, те понятия, которые я доношу до людей. Результат очевиден – конечно же, этого он тоже не впитал. Потому что его жизненная парадигма – это парадигма представителя, причем не особо высокого представителя второй варны. То есть «если у тебя есть деньги – ты хороший, и я тебя уважаю, если у тебя денег нет – то ты лох и хомяк». И вытекающее из этой парадигмы следствие в том, что, если знание ведёт к немедленному обогащению, то это знание правильное.

Представители второй варны любой информационный продукт рассматривают с точки зрения материальной выгоды. Всё остальное для них даже не вторично, а десятерично. Такая карма. Здесь уже речь не идёт о каких-то жизненных предпочтениях, вкусах, воспитании. Это карма. Это бетонная стена толщиной в десять метров. Вы можете пытаться биться об неё, расшибаться, грызть её зубами, царапать ногтями, долбить перфоратором. Это железобетон толщиной 10 метров. И если есть такая парадигма, если у человека есть такая принадлежность, то за рамки этой принадлежности он не выйдет.

Я не встречал людей, которые в рамках одной жизни сумели бы перескочить из одной варны в другую. Наверное, поэтому мудрые древние арии ввели такое понятие разделения на варны, потому что они прекрасно понимали, что не под силу человеку сделать такой скачок. Максимум, что может сделать человек в рамках своей жизни – это двигаться в рамках своей варны, передвигаясь от нижних её градаций к градациям верхним.

\*\*\*

Очевидно, что бизнес-партнёров необходимо выбирать исключительно из той же самой варны, к которой принадлежите и вы. Ко мне приходят разные люди, в основном мужчины, и у многих из них свой бизнес, причём достаточно крупный. Хотя олигархов я не консультирую, с этим не ко мне.

Никогда не хвалился, никогда не хвалюсь, и не буду хвалиться: кого не консультирую, так это – олигархов. Пусть олигархи останутся одному известному товарищу, широко известному в узких кругах, который заявляет, что он консультирует по вопросам пикапа исключительно олигархов, вот пусть и консультирует.

А вообще само заявление, что олигархов кто-то консультирует по пикапу, это уже очень весело! ☺

Я лишь скажу, что приходили представители бизнеса, причём достаточно твёрдо стоящие на ногах, и исходя из их опыта, могу сказать чётко, что выбирать партнёров

нужно не просто из своей варны, а примерно из того же сегмента варны, к которому принадлежите и вы.

В противном случае, вы можете поиметь большие неприятности в своём бизнесе. Не потому, что вы не сумеете прописать общую схему действий или как-то поделить доли, нет.

### **А потому, что вы будете говорить со своими партнерами на разных языках!**

И получится та ситуация, где «лебедь раком щуку». Будет хорошо, если вы собрались, представители пусть даже разных варн, но все относящиеся к высшим сегментам своей варны. Представим себе ситуацию. Встретился представитель высшего сегмента варны кшатриев и представитель высшего сегмента варны вайшьев: то есть, силовик (воин) и торговец. Но, условно говоря, они оба со знаком «+». Что делает воин? Он, несомненно, должен быть в этом союзе лидером. Потому что он принадлежит к более высокой варне, к третьей. Воин по отношению к торговцу является лидером. И в этих бизнес-отношениях он рассматривает бизнес, как некое поле для реализации каких-то своих мотивов: соперничество, захват рынка.

Понятное дело, что он должен быть стратегическим директором и заниматься именно стратегическим планированием: искать новые ниши, осваивать новые территории, захватывать новые рынки, выпускать новые продукты. Если он будет стратегическим директором по новому планированию, открытию новых горизонтов, то бизнес будет процветать. Почему? Потому что его желание не будет подавляться представителем низшей варны. А тактическими вопросами, то есть непосредственно построением сферы торговли, логистики, менеджмента, маркетинга, должен, конечно же, заниматься представитель второй варны. Потому что это его поле приложения. Он лучше других построит горизонтальные связи, он договорится правильным образом с поставщиками, он найдёт самых лучших поставщиков, которые поставляют самый лучший товар по самой низкой цене. Он найдёт самые лучшие рынки сбыта из той ниши, которую определил представитель третьей варны. Он сделает грамотно всю техническую работу. Но, это только в том случае, если оба представителя прекрасно понимают, кто они, и не претендуют на поле деятельности партнёра.

Если же представители не принадлежат к высшим сегментам своих варн, а являются низшими представителями сегментов своих варн, как будет развиваться бизнес в этом случае? Очень просто. Представитель второй варны, то есть варны торговцев, во-первых, не будет уважать ни принципы, ни действия своего партнёра. Почему? Потому что он будет нацелен исключительно на «обувание» уже имеющихся лохов. «Есть уже лохи, есть уже хомяки, вот мы их и будем обувать». Ни о каком расширении речи быть не может. «Торгуем, «обуваем», и, слава Богу». Деньги же есть? Есть, всё прекрасно.

Читатели, которые будут читать эту книгу, могут вспомнить множество примеров из своей жизни, когда это происходит. Более того, в интернете можно найти информацию о смешанных типах людей. Если же представитель, например, третьей варны тоже принадлежит к низшему сословию своей варны, что получится? Как только бизнес наберёт какой-то оборот, первое, что он сделает – выкинет из бизнеса своего партнёра.

Просто потому, что он силовик, а тот – торгаш. Вплоть до того, что он закажет своего партнёра, наймёт громил, которые приедут и «грамотно поговорят». Короче говоря, он его просто выжмет из бизнеса. А что он сделает потом? Он либо объединится с подобными себе и на первично заработанный капитал будет делать проценты на проценты. Будет умножать, «делить» других товарищей или займется каким-то рейдерским бизнесом.

Либо его «сожрут» более сильные компаньоны, тоже силовики-беспредельщики, которые просто его схавают, и от него ничего не останется. А самого посадят куда-нибудь в кутузку.

Сейчас много бизнесменов, которые сидят по каким-нибудь клеветническим искам. Тот же представитель компании Санрайз был лидером на рынке. И основатель Санрайза был ярким представителем четвёртой касты, касты брахманов. Он внёс новизну. Сколько в компании Санрайз было различных технических инноваций, новшеств, чего до сих пор нет на рынке в России. Сейчас он идет – схарчили. Его жена до сих пор пишет иски в международные суды, чтобы его выпустили. Уже пофиг на деньги, мужа хотя бы выпустили.

Вот к чему приводит изначально неправильный выбор своих бизнес-партнёров. Там очень тёмная история. Угробили одну из удивительнейших компаний российского рынка в те годы. Столько новых концептуальных технических бизнес-решений до сих пор нет ни в одной компании.

Представим себе ситуацию, что встречаются представители третьей и четвёртой варны. То есть, брахман, например, и силовик-беспредельщик. Не зря я привёл этот пример с Санрайзом. Представитель третьей варны, который рассматривает бизнес как поле войны, где можно потягаться силушкой, померяться, кто у кого больше кусочек отщепит. Ему никогда не будет понятно, о чём думает представитель четвёртой варны. Зачем какие-то, решения, зачем какие-то бизнес-концепции, зачем привлекать с Запада европейских специалистов, которые строят новые линии, которые выстраивают новую маркетинговую политику, которые с педантичной точностью скрупулёзно отстраивают новый пиар в компании, зачем это всё? Когда можно пойти и просто отщепить. Никакого уважения со стороны третьей варны, особенно, если это низшие представители третьей варны, по отношению к представителю четвёртой варны не будет.

И как только представитель четвёртой варны проявит слабинку – у него бизнес также отщепят. Именно этим парадоксом, который на самом деле вовсе не парадокс, объясняется вообще вся структура общества, структура и общий менталитет российского бизнеса. Кто сидит у власти? Силовики-беспредельщики. Яркие представители низшего сегмента третьей варны. Кого они доят? Представителей низшего и среднего сегментов второй варны. То есть, торгашей. На этом основан весь российский бизнес. Он чётко описывается, если использовать эту ведическую концепцию. Ещё раз говорю, не я автор. Я просто популяризатор всего этого. Это было описано за три - пять тысяч лет до нашей эры, до рождества Христова было записано, как вообще будет выглядеть мир.

Чем ещё они занимаются? Они делят народные богатства. То есть «соберёмся и честно между собой поделим. «Тебе половина и мне – пополам. Ты счастлив? Да? И я тоже счастлив. А народ? А народ ещё при Брежневке сосал сухую титьку, народу не привыкать, он и дальше пососёт. Нормально».

Как в известном анекдоте: если я выйду и скажу слово «контакт», народ ответит «есть контакт». А если я выйду и скажу народу «есть контакт», то народ контакт будет есть. С позиции таких товарищей всё просто.

Имеет смысл рассмотреть ещё один смешанный союз. Я рассматривал чистые комплекции из двух представителей, если есть два бизнес-партнёра. Понятное дело, если в системе три бизнес-партнера, то всё ещё больше усложняется. Например, взять представителя четвёртой и второй варн: то есть варны брахманов и варны торгашей.



Здесь, если бизнес хоть как-то начнётся, то непонимание между людьми носит отпечаток пропасти, и, скорее всего, этот бизнес будет очень недолговечен.

Брахман в своём бизнесе всегда будет рассматривать бизнес как точку приложения каких-то своих идейных решений. Он рассматривает бизнес не как соперничество пиписьками, чтобы заработать побольше денег, а как вектор приложения своего творчества. Как выделить брахмана среди бизнесменов? Для него бизнес – всегда творческий процесс. Для представителей третьей варны бизнес – это всегда пиписькомерьянье. У кого больше, кто хитрее, кто хищнее, кто отважнее, кто у кого больше отщепит. Для представителей второй варны бизнес – это «у тебя есть деньги – значит ты уважаемый человек, у меня есть деньги, значит я уважаемый человек». Опять-таки, «у меня есть деньги, у меня есть спорт-купе, кто олигарх? Я олигарх».

Это концепция низшего представителя второй варны. Соответственно, у шудр бизнес – точнее, даже не бизнес, а скорее некое дело. Какое-то дело, чаще всего это ИП, если посмотреть юридически, но по факту это артель. Артель работников, которые выполняют технические, строительные, ещё какие-нибудь работы. На самом деле шинобалансировка в этой сфере ничем не отличается от сборки и ремонта компьютеров. И то, и другое выполняется руками. Есть определённые технические навыки, и ты просто выполняешь работу.

Что происходит между представителем четвёртой варны, брахманом, и вайшьей? Непонимание. Для торгаша какие-то концептуальные решения, которые будет предлагать брахман, для которого бизнес – это точка приложения его идейного творчества, это нонсенс. Уже потому, что они несут печать риска, это всегда риск. А человек, который является торгашом, никогда не будет рисковать. Он действует по отведённым схемам. Что мы, собственно, и видим. Он смотрит и повторяет, он репликатор, ничего нового он никогда не создаст. Он смотрит, как у того же Михаэля Лайтмана сделана его религия, не понимая её сути, он будет пытаться тупо её скопировать.

Более того, как в случае со мной, пытаться навязать свою точку зрения другим людям. И я, как представитель четвёртой варны, прекрасно понимаю, что стоит у Лайтмана за всей его экономической системой. Идеология. Желание помочь людям разобраться в их жизни. Для представителей второй варны это непонятно. Это ширма. Это сладкий елей, при помощи которого, как опиума для народа, «обуваются» лохи и хомячки. Но поскольку ничего своего он придумать никогда не сможет, он будет постоянно критиковать действия своего партнёра. Потому что с его точки зрения то, чем занимается партнёр, это шизофрения. Что, собственно, мы и увидели на примере последних событий и вообще проекта «Свит-Волд». То есть, «да он шизофреник, он что-то изобретает, какие-то новые концепции привносит, больной! Он психически больной человек. Ни один здравый человек не будет этим заниматься».

Он будет честно делать деньги. Ну, или нечестно. Если он пытается торговать честно, значит он представитель верхнего сегмента второй варны. А если для него все его потенциальные потребители это «хомячки», соответственно, мы делаем вывод о его принадлежности, к какому сегменту он принадлежит. Соответственно, представителя четвёртой варны в этом союзе постоянно будет отвращать этот момент торгашества. Потому что между ними огромный промежуток, ещё одна варна. Чтобы перейти из одной варны в другую, не хватает этапа человеческой жизни. Что уж говорить о бездне, которая лежит между этими двумя? Естественно, они не будут понимать друг друга, и бизнес, скорее всего, накроется медным тазом. Исключение составляет тот случай, когда они оба принадлежат к верхним сегментам своих варн.

Тогда представитель вайшьев будет смотреть на брахмана как на некоего духовного лидера для себя. В том числе и в бизнесе. Для него этот человек будет одухотворять бизнес, которым он занимается. Соответственно, он будет, как представитель варны торговцев, заниматься какими-то рутинными торговыми операциями: маркетингом, менеджментом, мерчендайзингом, логистикой – всеми этими аспектами, без которых бизнес существовать не может. Но только ими не ограничивается.

Комбинаций – огромное количество. Мы даже не рассмотрели, например, комбинации из трёх партнеров. А в бизнесе есть огромное количество ситуаций, когда собираются 5 и более партнёров и пытаются что-то сделать. Представляете себе, какие вещи могут происходить в таком бизнесе? Двое-то, если они из разных варн и разных сегментов, не могут договориться. А представляете, если четыре человека, пять человек? И все варны разные. Один, например, кшатрий и два торговца, вайшья. Или один вайшья и два брахмана. Может быть три кшатрия и один брахман, которого будут потихоньку есть. Со всех сторон. Поэтому, как будет продвигаться бизнес – можно спрогнозировать. То есть, бизнес ещё не начался, два человека просто пришли проконсультироваться, а уже понятно, как они будут развиваться. И будут ли они вообще развиваться.

Надеюсь, что после прочтения этой книги у кого-то возникнет желание заняться консультированием в этой области, и это будет прекрасно. Пожалуйста, берите и консультируйте в этой области. Если вы хорошо знаете веды, если вы прекрасно понимаете психологию отношений, берите и консультируйте. Это же непаханое поле для работы. Но при одном условии – если вы брахман. Потому что если вы представитель какой-то другой варны, поверьте, можете даже не братья. Всё равно не получится. Потому что понимать все эти процессы может только тот человек, который сам находится в верхнем сегменте четвертой варны. Тогда он смотрит с высоты своего орлиного полёта, ему всё понятно. Если человек представитель другой варны, он будет заниматься на этой почве либо «распилом», либо просто торговашеством.

А вообще идея очень хорошая. Скажу честно, за всё время ведения своих проектов, стартапинга, фриланса (своих психотерапевтических проектов <http://ritl.ru/> или <http://burkhan.ru/>) я ещё не встречал таких людей, которые консультируют бизнесменов с позиции разделения людей на варны. Это действительно уникальная ниша, девственно чистая, абсолютно незанятая. И если с моей подачи вы этим займетесь, причём займетесь не абы как, чтобы «обувать лохов», а займётесь честно – будет просто замечательно.

Ребята, если вы занимаетесь инфобизнесом – занимайтесь им честно. А чтобы заниматься бизнесом честно, необходимо быть специалистом в этом вопросе. Если вы действительно специалист, и у вас есть искреннее глубокое духовное желание заниматься этим бизнесом честно, я буду только рад. Это будет означать только то, что ещё одна моя миссия, моя жизненная задача, будет реализована. Значит кого-то ещё я подвиг на честную деятельность, полезную для общества.

...

Конечно, у людей из четвертой варны есть свои низшие представители. И на самом деле их огромное количество, как и в любой другой варне. Более того, они даже преобладают. Чтобы понять, где скапливаются все эти представители, необходимо знать, как они используют свою способность и желание учить людей, свою паству. Через эту способность они реализуют какие-то свои низменные желания.

Чаще всего, это желание обогащения и похоть. То есть, низменные инстинкты. Достаточно посмотреть среди канонических духовных традиций статистику растления

несовершеннолетних, монахов, статистику педерастии, статистику преступлений на сексуальной почве, и всё станет понятно.

Достаточно вспомнить рассказы о растлении несовершеннолетних мальчиков в рядах католической церкви. Педерастия в рядах русской православной церкви – вообще притча во языцах. Даже не беря во внимание современные исследования в этой области, достаточно почитать труды историков 19-го – начала 20-го века. Что там? Пьянство, педерастия. Это сейчас так думают: попов русской православной церкви вешали за то, что они, такие хорошие, людей вели к Богу. Бред. Не за это попов вешали на воротах собственных приходов. Не за это их давили собственными кишками. Пушкин же писал: «Последнего царя удавим кишкой последнего попа». Известные строки. Давили именно за то, что попы в своих приходах водкой в то время торговали.

И посмотреть хотя бы сейчас, кому принадлежит основной пакет акций табачных и алкогольных компаний в России. И всё станет понятно. Сами сделаете выводы. Их расстреливали за то, что они прихожан, мальчиков, педерастировали. Про это в деревнях и в уездных городах знали, администрация про это знала. Вы почитайте факты, за что их при революции чистили, вешали и расстреливали. Именно за это. А не за то, что они людей к Богу вели. Просто, когда случается русский бунт, бессмысленный, беспощадный, кровавый, там все идут под замес. И дискредитировав своё профессиональное сообщество, такие представители – а их было абсолютное большинство – они тем самым подставили тех, кто действительно служил Богу и вёл людей к просветлению.

Потому что, когда начинали вешать, то вешали всех. За исключением некоторых самых главных, оборотней в рясах, что сумели вовремя обратиться. И про этих оборотней в рясах есть документальные фотографии, где попы, например, канонизируют Гитлера. Католические, естественно, не наши. Ручкаются с ним за руку на фоне свастики. Где попы встречаются с товарищем Сталиным. Хотя была сталинская директива, когда эти ряды прочистили, о том, что люди начали сходить с ума, и надо что-то делать, потому что солдаты в бой не идут.

Они же все, на 99%, были верующие. А у них их веру отняли. И тогда Сталин и политбюро стали писать директивы, и церкви начали возвращать. Но, опять-таки, кто начал возвращаться? В первую очередь те, кто лучше других обладал заговорами, у кого были самые большие запасы оборотного зелья. Вот они и выжили.

Почитайте статистику, я же не про «жареные» факты здесь рассказываю, гугл вам в помощь. Посмотрите статьи про современное духовенство: кому там принадлежат контрольные пакеты акций? Известен факт, что в представители духовенства многие идут из силовых органов. По сути, силовики-беспредельщики. А почему они идут в духовенство? Потому что церковь освобождена от налогов. Сразу станет понятно, почему церковь давит любые другие духовные течения и традиции. Это обычная экономическая конкуренция: задавить всех конкурентов и стать монополистом в этой сфере.

Так что пьянство, разгул, содомия, оргии, скотоложство в монастырях – всё это было, посмотрите статистику русской православной церкви конца 18-го – 19-го веков. Современники про это писали. И среди всего этого, конечно же, редкие, как изюм в булочках, были радеющие за народ представители духовенства, которые вели людей к просветлению.

## **В этой главе я хочу рассказать уже про себя и чем я занимался после распада SW**

Собственно, основной лейтмотив данной книги – проанализировать мой неудачный проект. Даже не то, что мой: ещё раз говорю, я ни в коем случае не присваиваю себе авторство проекта SW, как один известный товарищ: «А ведь это мой проект, ведь это я его придумал». Я не говорю, что это мой проект, мы его пилили втроём, каждый в своей стезе. Поэтому, проследив те ошибки, которые были допущены, в том числе и мной – я их признаю – я бы хотел рассказать о своей дальнейшей деятельности, как я фиксил все эти ошибки уже в своих проектах.

После того, как развалился проект SW, какое-то время я тоже пребывал в депрессии, но пребывал относительно недолго, всё-таки сказывается моя деятельная натура. Я подепрессовал порядка двух месяцев, и, действительно, надо было как-то сосредоточиться. Где-то в апреле проект благополучно накрылся медным тазом, и, подумав месяц, посидев-покумекав, я принял решение о том, что, в общем, ничего я не смогу родить из-за очень серьёзного разочарования. При том, я же не знал на тот момент, как всё обстояло на самом деле: что проект не просто развалился, а меня кинули и предали, по сути-то.

Я решил взять таймаут, и уехал отдыхать. Купил путёвку в санаторий в Минводы и пребывал там где-то три недели – может быть, месяц: отдыхал, подправлял расшатанные после всей этой истории нервы. А когда вернулся, то сел писать проект. Я уже определённо знал, что это должен быть проект по психотерапии – это меня всегда влекло, мне этим нравилось заниматься, эта тема всегда была мне интересна. И я решил воплотить свои бизнес-фантазии и запустить стартап. Бизнес не бизнес, я и сейчас это бизнесом не называю, стартап, свой проект, который, может, получится, может, не получится, но, тем не менее, я хотел посмотреть, потому что мне хотелось работать с людьми.

Я написал/скомпоновал те материалы-методики, которые я использовал, обратился к своим предыдущим исследованиям, наработанному материалу и создал проект «РИТЛ» (ретроспективно-интегральная трансформация личности - <http://ritl.ru/>). Проект я запустил уже где-то в сентябре. И каково же было мое удивление, когда я увидел, насколько это оказалось востребованным, что в очередной раз подтвердило мои догадки о том, что людям нужна именно терапия. Эта ниша является востребованной, потому что не так-то много людей, кто с этим работает, особенно со специфической аудиторией – мужской.

В основном клиентами психологов и психотерапевтов являются женщины, а я делал ставку на мужчин, причем не просто на мужчин, а на молодых ребят, которые, как я увидел, во всём этом нуждаются. Я увидел, как они страдают от своей неотсепарированности, что у них куча проблем, но кроме как идти на какие-то тренинги по пикапу, им, по сути, идти больше некуда. Я создал альтернативу, и она выстрелила. Что было в какой-то степени ожидаемо, а в какой-то степени неожиданно даже для меня, я был удивлен этому успеху.

Я занимался проектом «РИТЛ» длительное время и тогда же я понял, что моих профессиональных знаний в этой сфере – именно психологических знаний – не хватает: чтобы двигаться дальше, необходимо развиваться. И тогда я поступил в московский институт психоанализа по специальности психолог-консультант. В аккредитованном институте получил диплом с правом ведения частной практики, диплом государственного образца. И, продолжая заниматься психотерапией, параллельно с этим я видел, что

огромное количество ребят и людей вообще нуждаются в инструментах для самостоятельной работы.

Во-первых, потому что не у всех есть деньги, чтобы ходить на консультации, а во-вторых, иногда чисто территориально люди находятся очень далеко, и не всем удаётся работать по тому же скайпу, например, есть нюансы в этой работе.

И тогда, сконцентрировав усилия в этой области, я решил отобрать несколько техник из классического кода НЛП, новый код НЛП я тогда даже не затрагивал. С этим бы люди смогли разобраться, это хотя бы освоить. Создал тренинг "Глубинный реимпринт", запилил его, запустил, и он пошел, сейчас тоже пользуется успехом. Опять-таки, в какой-то степени я был удивлён, отметил для себя ещё одну галочку: ага, значит люди действительно нуждаются в том, чтобы самостоятельно работать.

Скажу несколько слов по поводу эффектов от проработок, здесь есть один нюанс. Я прекрасно понимал, что техника реимпринт – это техника из базового кода НЛП не особо простая, но на свой страх и риск я её дал, и, как оказалось, хорошо, что дал, потому что результаты у людей действительно появились.

Но справедливости ради надо отметить, что результаты были не у всех, естественно. И здесь я столкнулся с таким явлением, что как бы хорошо ты людям что-то не объяснял, все равно по закону Мерфи, если что-то может быть понято неправильно, оно обязательно будет понято неправильно. Так вот, возникло определённое количество ребят, которые начали подходить к этому вопросу откровенно дуболомно. Хотя я на своем тренинге, в видео и аудиокастах, в статьях, постоянно говорил о том, что не нужно к этому подходить дуболомно, необходимо обладать хотя бы базовыми знаниями в области психологии, чтобы делать техники правильно.

Тем не менее, не взирая ни на что – ни на мои слова, ни на советы других здравых людей – они продолжили утюжить себя реимпринтом. Хотя, исходя из их жизненной ситуации и их психологических проблем, реимпринт не показан как техника, необходимая для решения данного класса проблем. Но, вместо того, чтобы проконсультироваться – даже не обязательно приходить ко мне – но хотя бы пойти к психологу по месту жительства, но даже этого не стали делать. Я уже молчу про такой интересный момент, что этим начали заниматься даже те, кто про НЛП до этого никогда раньше не слышал. Хотя техники я дал достаточно серьёзные.

Насколько я мог дать технически полное описание – я дал, насколько я мог объяснить – я объяснил, и даже выпустил методички по реимпринту, но это как в изготовлении борща или какого-то более серьёзного блюда. К примеру, захотели вы приготовить поросёнка по-тирольски, да вы хоть закачаетесь рецептами поросёнка по-тирольски из гугла или из яндекса, но когда вы начнёте готовить, в девяти случаях из десяти вы не приготовите поросёнка. Скорее всего, на выходе вы получите обугленную тушу непонятно какого животного. Переведёте продукты, плитку изгадите и квартиру зачадите, просто потому, что, чтобы готовить поросёнка по-тирольски, перед этим необходимо изучить хоть какие-то поварские курсы.

Глубинный реимпринт и вообще техника реимпринтинга хоть и относится к базовому курсу НЛП и к базовым техникам НЛП и не относится даже к новому коду НЛП, тем не менее, эта техника серьёзная. И чтобы знать, как правильно её выполнять, необходимо для очистки совести хотя бы раз пройти НЛП-практик, где человек будет давать эту технику и будет контролировать её пошаговое выполнение. И уже после того, как вы освоите её под руководством ведущего, тогда имеет смысл выполнять её по прописям.

Вот когда вы уже прошли поварские курсы и хотя бы чуть-чуть набили руку, тогда – да, вы можете выкачивать рецепт того же самого поросёнка по-тирольски и пытаться его приготовить. Это разумный подход. Но когда человек про НЛП говорит – что это такое? Человек, который вчера думал, что НЛП это про гипноз и зомбирование, сегодня пытается лечить свою психику методами реимпринтинга и другими какими-то техниками НЛП, это просто смешно, это нонсенс.

Так ведь пытаются. И, естественно, получают негативный результат. Кто в этом виноват? Яндекс? Гугл? Может быть, Бурхаев? Так ведь не я придумал технику реимпринта. Роберт Дилтс виноват, на него все стрелки? Вот он, такой засранец, придумал реимпринт, который ни черта не работает. Ребят, так вы для начала пройдите уже НЛП-практик, а потом пытайтесь что-либо делать. А вкуче с Робертом Дилтсом, да, Бурхаев, конечно, козёл, потому что популяризовал это всё. Сволочь такая. Роберт Дилтс придумал неработающую технику, а Бурхаев, наглец такой, её популяризовал. Стыда нет у людей: один придумывает, другой популяризует. Хотя есть простая русская пословица-поговорка: нехер на зеркало пенять, коли рожа кривая. Вы в зеркало-то посмотрите и увидите, кто там на вас смотрит и подмигивает. Один раз вверху, а второй раз внизу. И вам всё станет понятно.

## «Сепарация»

Когда набралось достаточное количество определённой статистики, я увидел, что люди приходят, и они приходят с похожим классом проблем, наблюдалась видовая похожесть. Конечно, определённые моменты пиара, работы на определённую аудиторию будут привлекать определённый класс людей, конкретную аудиторию. Но мне это было интересно не потому, что определённый пиар привлекает некоторый класс людей, а потому, что приходят люди, и у всех разные истории, относительно разные семьи: у кого-то полные, у кого-то неполные, разные стартовые финансовые условия, кто-то в обеспеченной семье родился, кто-то в необеспеченной. Изначально разный интеллектуальный уровень и какие-то другие стартовые позиции, но все барахтаются в одном и том же.

И мне стало интересно зашпуриться в этот момент и выяснить, что же лежит за всем этим, какой базовый дефект лежит во всей этой матрице. Именно тогда я стал обдумывать такое понятие как системная ошибка. До этого момента, когда я стал анализировать статистику в совокупности, мне казалось – как в психотерапии и психологии даётся – каждый человек – это совокупность каких-то уникальных параметров, которые нельзя повторить, и, соответственно, к каждому человеку мы подходим, как с чистого листа. То есть, мы отбрасываем свой предыдущий опыт и смотрим уже незамутненным взглядом. Но при всех этих технических приемах было интересно узнать, что же общего за всеми этими моментами.

Я начал исследовать этот вопрос, и результатом этих исследований явился мой следующий проект, который я записал под названием «Сепарация» - <http://separacia.ru/>. Психологические аспекты лежат за рамками этой книги, я в них не буду особо вдаваться, скажу просто вкратце: мне удалось выяснить эту системную ошибку, которая возникает в детстве, во время взросления, полового созревания ребёнка, и провести чёткий структурный анализ, к каким последствиям она приводит, логику этого последовательного процесса.

Оказалось, что причиной является очень специфический климат в семье, ряд ошибок и перекосов и специфическая структура российской семьи с преобладанием матери в роли такого семейного доминанта при подавленном отце, который, очень часто, вообще отсутствует.

То есть, мать развелась, либо отец ушёл, либо, если отец есть, то какой-то он дефективный – как минимум, он не участвует в воспитании ребенка, а как максимум, он является откровенно патологической личностью: алкоголиком или ещё каким-то товарищем. И, расследуя все эти моменты, удалось выяснить этот системный перекоп и разработать ряд процедур, технических приёмов, которые позволяют молодому человеку, девушке или парню – без разницы, не зависимо от пола рихтовать своё внутреннее психологическое пространство и, таким образом, получать автономию от всего этого. Собственно поэтому я назвал этот проект «Сепарацией» и запустил именно под этим названием.

Так же мне удалось выяснить такой психологический феномен. Приходит ко мне молодой человек, например, 25 или 30 лет (повторяю, я работаю в основном с мужской аудиторией), начинаю с ним работать, и происходит буксовка. И работаешь-работаешь – а он буксует на месте. Меня, особенно в начале работы, очень волновал этот момент: почему такое происходит? С одними прикладываешь силы – и пиу-у, только в путь. И результаты идут, и всё отлично, и жизнь налаживается, а с другими буксуешь и буксуешь.

И ответ-парадокс был найден. Оказывается, сколько бы вы с клиентом не работали, если он продолжает жить в семье происхождения, в семье, в которой он родился, и паче того, поработав с вами, каждый раз возвращается в эту семью, то я могу сказать со стопроцентной гарантией, что вы можете с ним работать и десять лет, и пятнадцать лет, и двадцать лет, хоть до смерти, но результатов он в этом случае не получит.

Любая работа, сколько бы вы не вложили в него сил и времени, результатов не принесёт. Потому что ребенок в такой семье живёт не просто в ситуации, когда постоянно активизируются старые якоря, которые приводят к старым паттернам, а он живет как бы в состоянии гипнотического морока, который на него наводит главный тиран семьи. В девяти из десяти случаев – мне удалось это выяснить – это мать. Часто это спутанная связь, суррогатная связь – мать плюс бабка (мать матери). Этот морок идёт по женской линии, и он является причиной различных чудовищных комплексов, отсутствия мужественности, неуспешности с женщинами, всевозможных пикаперских страхов, в том числе самого главного пикаперского ужаса, приснопамятного жупела сатаны, Люцифера, всех пикаперов всех времен и народов – **страха подхода**.

Именно там его причины и гнездятся. Именно поэтому такой человек, сколько бы он ни ходил на психотерапию, результатов не достигнет, сколько бы вы с ним ни работали. Понимая это всё, и придя к таким, может быть, неутешительным выводам, но реалистичным, я принял решение разработать комплекс мероприятий, то есть техник, приёмов и упражнений, подкреплённых базовым теоретическим курсом, который позволит молодым ребятам в самостоятельном режиме заниматься проработками уже прицельно. А не просто – «А не поутюжить ли себя реимпринтом? А чего, давай поутюжим... Что будем утюжить? Да, не важно, давай!».

Не эта галиматья, которая получается тогда, когда люди, не прошедшие даже НЛП-практика, ладно бы себя, они ещё друг друга утюжат. До чего додумались, супостаты, аа-а? Они друг дружку начинают утюжить. Один другого поутюжит, потом меняются. Такие вот сами себе психотерапевты. Естественно, ничего кроме вреда они себе таким утюжением не наносят. Это глупость, а никакая не проработка.

Собственно, я провёл тренинг «Сепарация» - <http://separacia.ru/>, а после этого была сделана видеозапись, плюс комплекс раздаток, плюс различный сопутствующий саппортный материал (видео, аудио, статьи), и все это тоже было запилено. Таким образом, я запустил свой третий проект, проект по сепарации.

...

Здесь я бы хотел рассказать про три следующих проекта, которые я последовательно запустил. Следующим проектом был проект «Бурхан» - <http://burkhan.ru/>, собственно, он есть до сих пор, он функционирует, в рамках проекта проводятся различные мероприятия тренинговой и семинарской направленности. Это основная площадка, где работаю непосредственно я сам, то есть там представлены и мои программы, и работают специалисты моего центра, молодые психологи-консультанты.

Просто постоянно ко мне обращались ребята, молодые психологи, которые только-только окончили что-то, и я знаю, как на самом деле сейчас сложно молодому психологу, который только окончил вуз психологической направленности, как-то продвинуться в жизни, как-то создать себе определенный профит в среде, наработать практику, набить руку. У меня возникло такое желание в какой-то степени помочь ребятам – собственно,



что я и осуществил в рамках этого проекта. То есть работают, учатся, набивают руку, параллельно ещё помогают людям, которые обращаются к ним.

А следующий проект, который я запустил – я на нём хочу остановиться подробно – это проект <http://razvod.me/>. Почему я решил его запустить и затем двигать? Ситуация следующая. В какой-то момент, когда я начал работать с тематикой отношений более подробно и постепенно начал уходить от тематики знакомств, от каких-то таких околопикаперских вещей, а стал уже работать с тематикой построения длительных отношений, создания семьи, детей, отношений в семье. Стали приходиться люди, скажем так, возрастом глубоко за тридцать. Буквально на протяжении целого года шли взрослые мужчины и всё с одним и тем же запросом: «Денис, как мне быть, я пребываю в отношениях, но отношения эти мне принципиально не нравятся».

Потому что как-то так получилось, что жена стала главная в семье, и не просто стала главная, а оборзела, опохабила и уже давно сидит на шее. Дети есть – так она и детей настраивает. В общем, дело движется к разводу, но есть одна маленькая проблема. И, собственно, как раз с этой проблемой и приходили: дескать, я бы уже с ней и развелся, но она же хочет у меня всё забрать при этом. Забрать квартиру, машину, забрать дачу. Несколько мужчин приходили с таким вопросом: «У меня есть свой бизнес, что мне делать, чтобы сохранить бизнес?». Потому что, зная наши суды, самые гуманные суды в мире, и зная общесоциальную обстановку, будет понятно, в чью пользу всё это отойдет, когда дойдет до суда.

И мне приходилось работать именно в этом направлении, причём я для себя с удивлением обнаружил, что дело, в первую очередь, даже не в юридической стороне вопроса, а в психологической. Потому что мужчины, несмотря на то, что им под сорок, были и за сорок, они допускают ряд психологических ошибок, которые позволяют женщинам ими манипулировать.

И, что самое печальное, приходило несколько человек, которые уже находятся на грани развода и уже даже не живут со своими жёнами так или иначе, и уже нашли себе новых девушек, даже хотят от них детей, у кого-то даже намечались дети от новых девушек, и при этом совершают в точности те же ошибки, которые они совершали со своей нынешней или предыдущей женой.

Это значит, что, не взирая ни на какие юридические аспекты, такой человек как-то добьётся развода, может быть, даже в свою пользу, хотя вряд ли, учитывая ситуацию. Но, самое печальное не в том, что он потеряет деньги, потеряет бизнес, что-то ещё, хотя возраст-то уже не тот. Заново всё делать в сорок лет – это немножечко печально, заново жизнь начинать. Одно дело, когда тебе 20-25 лет, и у тебя гормоны такие, что ого-го, ты можешь работать и по 16 часов в сутки. И совсем другое дело, когда тебе за сорок, и немножечко с гормонами того. Но даже не это самое печальное. Самое печальное в том, что они наступают на те же самые грабли.

Не в социальной ситуации причина, не в юридических аспектах нашего законодательства причины, а в психологии отношений, в тех ошибках, которые мужчины сами с самого начала на этапе знакомства с женщиной допускают в этих отношениях и позволяют женщине рано или поздно тихой сапой сесть себе на шею. И не просто сесть на шею, а потом ещё с потенциальной возможностью при разводе отщемить себе всё, всё, что нажито непосильным трудом: две куртки замшевых, два портсигара золотых отечественных, две кинокамеры импортных. Всё, что нажито непосильным трудом, всё уходит жене.

И дети, кстати, тоже по законодательству уходят к жене, потому что отец имеет филькино право встречаться со своим ребенком раз в неделю и играть с ним. Да и то под присмотром тещи. Если ей что-то не понравится, жена может совершенно спокойно по науськиванию тещи ребенка забрать и лишить отца даже этой возможности. И, видя, как это всё происходит, что в основе лежит, ещё раз подчеркиваю, не законодательство и не социальная ситуация у нас в государстве, а психология мужчин.

Поэтому я решил создать этот проект, который будет позволять, во-первых, решать вопросы, когда уже намечается развод – либо выправлять ситуацию, либо то, что было нажито мужчиной, всё-таки осталось при нём. Как-то защищать мужчин хотя бы с психологической точки зрения. Потому что, сколько комитетов, сколько различных социальных служб, которые защищают кого? Только женщин. В нынешней ситуации практически нет служб, каких-то психологических центров, которые в этих вопросах защищают мужчин и их интересы.

Я решил создать такой сайт и создал его. И сейчас он функционирует. <http://razvod.me/> – это был следующий мой проект. И над чем я работаю сейчас и, по сути, уже сделал – это <http://strahpohoda.ru/>.

У определённых групп населения (мужского населения) существует такая проблема. А на самом деле, и женского, просто женщины это более тщательно скрывают, они избегают этой темы. А мужчинам природа заповедовала проявлять активность, поэтому они более железобетонно с этой темой сталкиваются. Действительно, есть такая проблема – страх знакомства с женщиной. Проблема, с одной стороны, немного высосанная, потому что как такового страха подхода нет. Я это показал многочисленными примерами в своих видеокастах и лекциях, доказал в своей работе. Страх подхода как такового нет, но есть различные страхи, которые аккумулируются, и получается страх подхода.

В частности, есть страх женщин. Женщин и коммуникации с ними как некой фрустрирующей ситуации. Отсюда уже идет производная – страх подхода. И существует поверье (я и сам его придерживался какое-то время назад) о том, что со страхом подхода можно работать только со специалистом. Как оказалось – нет, я нашел механизмы, пути и технологические приёмы, которые позволяют работать с этим пресловутым страхом подхода самостоятельно. Другое дело, признаюсь честно, весь вопрос в эффективности. И на этом сайте я чётко и ясно говорю, что, ребят, во-первых, будьте адекватными и понимайте, что все методички, которые я даю, в том числе и эту, не являются волшебной таблеткой. Подходите к этому зрело, взвешенно, и я честно предупреждаю в этой книге, что есть такие грани невроза... Не страха подхода – это фикция, это просто название, словосочетание. Есть страх женщин. И есть невроз на этой почве, который может доходить и до пограничных состояний, который не то, что каким-то самостоятельным методом лечения не поддаётся, а иной психотерапевт-психиатр может с этим не справиться. И я видел ребят, которым даже обычная психотерапия в этой ситуации помочь уже бессильна. Они уже настолько, извиняюсь за выражение, распидорасили свою психику, гуляя от тренинга по пикапу к тренингу по пикапу и попадаясь на всевозможные обещания пикап-гуру, что сейчас только медикаментозное лечение их спасёт, причем достаточно длительное.

Таблетки, различные седативные препараты, сопутствующая психотерапия – только так. Всё, что с этим связано, напрямую относится к психическому здоровью, не только к психологическому, а именно к психическому здоровью, и с этим шутить опасно. Поэтому берите и пользуйтесь, но помните, что необходимо быть адекватным, необходимо отдавать себе отчёт, и, в частности в предисловии к этим методикам, я даю достаточно

расширенную теоретическую базу, где объясняю, в каких случаях можно заниматься самостоятельно, по крайней мере, пытаться, а в каких случаях этого делать не стоит.

Здесь вкратце просто упомяну: если у вас это дело уже соматизировалось, то, скорее всего, психологические методы здесь будут бессильны. Скорее всего, здесь нужна психиатрия, медикаментозное лечение и прочее – тогда отпустит. Но самостоятельно лечить страх подхода можно и нужно, польза от этого несомненная. Просто надо знать, как это делать грамотно.

Все пикаперские методики, которые существуют в этом вопросе, всё это фикция, исключительно потому, что 99 из 100 пикап-тренеров – это не только не психотерапевты, даже не психологи. Это программисты, это работники айти-сферы, это бывшие менеджеры, да кто угодно, хоть дворники, продавцы, мерчендайзеры, но это не психологи. Поэтому они либо не замечают этой темы, либо дают методики, которые ладно были бы просто бесполезны, но очень часто эти методики откровенно вредны. И ко мне приходили клиенты, которые довели себя до тахикардии, до сердечной недостаточности, язвенной болезни желудка, потому что социальные страхи бьют по солнечному сплетению. Обострение гастритов, язвенная болезнь двенадцатиперстной кишки – всё это соматизация страхов и попыток их преодолеть пикаперскими методами.

И не скажу, что огромное, но значительное количество ребят приходят на последних стадиях невроза, когда уже очень сложно и долго что-либо делать, там, действительно, нужны медикаменты.

## Про книги

Я думаю, читателям будет интересно узнать про книги, мною выпущенные. В рамках проекта "Свит-Волд", когда он ещё был, были написаны и выпущены следующие книги: "Зверский самец", "Модель везения", были выпущены две книги по единой структуре воздействия, "Зверская манипуляция в бизнесе и в жизни, или Директивное управление" и "Научись управлять людьми". В связи с этим стоит вспомнить один курьёзный момент о влиянии названия книги на её продаваемость, коль скоро это мемуары, и раз уж моя книга претендует на некую назидательность для молодых инфобизнесменов, которые работают в сфере информации, её распространения и продажи. Как говорится, берите на заметку и пользуйтесь.

Книга "Директивное управление в бизнесе и в жизни" выходила у нас в России и по объёму была полной, в неё вошли все наши разработки, там дана полная структура воздействия, директивного-недирективного – мы там рассматриваем всё. В эту книгу также были включены упражнения для самостоятельной проработки. По сути, это полный теоретический блок информации с практическими вставками. Смешно сказать, но она выдержала то ли одно, то ли два издания, и после этого издаваться перестала. А книга "Научись управлять людьми" содержала всего половину от того объема информации, который был положен в книгу "Директивное управление", и она издавалась на Украине.

По-моему, она выдержала то ли шесть изданий, то ли издаётся до сих пор, хотя материал в ней был урезан в два раза. Это яркий пример того, как влияет название книги на её продаваемость. Мораль сей басни такова, она очень простая, поэтому берите и пользуйтесь: на российском рынке, в Беларуси, Украине, фактически, на русскоязычном рынке действует такое правило – чем тупее название, тем лучше. Иными словами, если вы захотите немножечко выпендриться, как мы в своё время, есть риск, что книга выдержит всего одно издание, максимум – два. Если же вы будете руководствоваться этим простым правилом – "научись управлять людьми или как стать богатым за семь часов, выполни очищение организма за 10 шагов" – чем тупее название, чем оно прямолинейнее, тем лучше будет распродаваться книга. Такой вот курьёзный момент.

Так вот, были выпущены эти книги, и написана "Зверская самка" - <http://vk.com/docs?oid=-58439723>. Мы готовили её к изданию, но – проект развалился, и дело накрылось медным тазом. Ввиду той интересной истории, которая произошла между мной и моими компаньонами, компаньоны по причине, которая мне стала известна через полгода-год после распада проекта, оказывается, просто кинули меня, по крайней мере, попытались прогнаться под другого человека. Ввиду этого кидка, никакие материалы проекта им оказались не нужными вообще, поэтому уже написанная и готовая к изданию "Зверская самка" перешла мне.

Поскольку мне было сказано «да забирай всё», я, естественно, забрал все материалы и "Зверскую самку" издал исключительно от своего имени: во-первых, проекта уже не было, зачем в ней писать ещё чьи-то имена, во-вторых, книга была надиктована мной. Самое смешное, к написанию этой книги Тиман не прикладывал уже никаких усилий. Если книгу "Зверский самец" надиктовывал я, а он стенографировал материал, деля на главы, то "Зверская самка" была стенографирована даже не им, там работали уже другие люди, и делали всё они.

И в этой связи поучительна и интересна другая история. Когда книга была уже издана, я её выпустил и выложил в общий доступ, с Тиманом мы тогда особо не общались, и в какой-то момент мне пришло от него гневное и недовольное письмо: дескать, какой

же я гандон и пидорас, что выпустил книгу исключительно под своей фамилией. На что я ему справедливо заметил: «Так ты же сам сказал "делай, что хочешь"; я у тебя десять раз спрашивал, могу ли я пользоваться всеми материалами». Тем не менее, такое письмо пришло, и после того, как я ему это написал, он не ответил ничего. Но обидка видимо осталась. Хотя к написанию "Зверской самки" он руки не прикладывал, надиктовывал её я, как и все остальные книги проекта SW, стенографировали и собирали её совершенно другие люди.

Перед тем, как я её выпустил, уже я платил деньги за редактуру, за вычитку, чтобы мои стенографисты и редакторы поработали с ней ещё раз. Меня часто упрекают в том, что книги SW написаны отвратным языком с большим количеством орфографических ошибок и неверного синтаксиса. По этому поводу могу сказать такую хохму: у всех людей, которые со мной общаются и участвуют в переписке, неизменно возникает один и тот же вопрос – «Денис, складывается такое ощущение, как будто предложения пишет учитель русского языка: правильная стилистика, пунктуация, орфография». «Так почему же книги написаны так хреново, с большим количеством орфографических ошибок в словах?».

Все просто: потому что первые книги "Свит-Волда" стенографировал Тимофей, редактировал их тоже Тимофей, а у Тимана с русским языком... Конечно, Тиман не Амик с его восьмью классами образования, который по-русски предложения нормально построить не может, но тоже есть небольшой нюанс. Поэтому все книги, которые были написаны и выпущены ещё на заре "Свит-Волда", как раз и отличаются обилием стилистических, пунктуационных, семантических и просто орфографических ошибок. А книги, которые выпускались потом, – заметно лучшего качества, они тоже надиктовывались, но с ними уже работали более-менее профессиональные люди.

Конечно, у меня нет производственного процесса, как в больших издательствах, где вычитку делают несколько людей в несколько проходов, потом смотрит главный редактор, а затем ещё вносит изменения выпускающий редактор. Такого, конечно, нет, ошибки всё равно сохраняются, но, по крайней мере, с большим количеством орфографических и пунктуационных ошибок более-менее разобрались.

...

"Другая химия" ([http://ritl.ru/?page\\_id=2](http://ritl.ru/?page_id=2)), которая была выпущена ещё во времена "Свит-Волда", по сути, принесла мне необычайную популярность. С ней связана одна интересная хохма, которая определённым образом пересекается с Михаэлем Лайтманом и его каббалой. Когда у нас в проекте возникли тёрки и непонятки – куда дальше двигаться, мы как-то сидели втроём и анализировали моменты наших неудач, и было принято смехотворное решение на уровне "пацаны сидят, пьют пиво, жуют семки и отпускают бугагашечки": а не придумать ли нам какую-то совместную религию. «Бурхаев – ты будешь апостолом и апологетом нашей религии, мы будем тебя пиарить, а профит будем делить поровну на троих».

Как раз по этому поводу и была написана "Другая химия", с юмористической в некотором роде подачи. Правда, книга получилась отнюдь не юмористическая, потому что в моей жизни юмористическое есть, но мало; в основном, больше драматического. Не печаль-беда, но определённый драматизм присутствует. Я не Джим Керри, а скорее, если брать аналогии с Голливудом, тот же самый Кевин Спейси.

В общем, книга выстрелила. И мне стали задавать большое количество вопросов, и был период, когда вопросами просто заваливали. Естественно, эта книга разделила

общество как бы на два лагеря, по крайней мере, то сообщество, которое меня знало и читало. Одни стали обожать – «оо-о, Денис прошёл такой жизненный путь», а другие стали тихо ненавидеть или не очень тихо. И тогда после выхода этой книги недоброжелатели начали клеить всякие эпитеты а-ля наркоман, шизофреник. На самом деле это не новость, что сейчас придумывают, а пошло это ещё с тех времен, возраст у этой песни большой, четыре года точно.

В какой-то момент у меня возникло желание, с одной стороны, выпустить некое пояснение, а во-вторых, продолжение, в котором я осветил бы своё мировоззрение, познакомил бы читателя с тем, во что я верю. Условно говоря, захотел поделиться своим внутренним миром, потому что постоянно задавались вопросы, и у меня возникло такое желание. И в связи с этим – сказано-сделано – была написана книга "Другая химия 2" (<http://vk.com/docs?oid=-58439723>), где я уже меньше останавливаюсь на каких-то социальных аспектах нашей жизни, а большее внимание уделяю метафизическим-мистическим аспектам. И, опять-таки, кому-то эта книга очень сильно понравилась, кого-то эта книга прямо просветлила, мне приходило огромное количество отзывов в стиле «Денис, спасибо за то, что поделился, потому что я думал, что я какой-то не такой, теперь я понял, что на самом деле всё правильно».

Книга вызвала несомненный терапевтический эффект. С её выходом у людей, по крайней мере, резко снизилась внутренняя тревожность, и возникло ощущение «да, я правильный». То есть «я правильно ощущаю мир, есть ещё люди кроме меня, которые видят мир так же, как я». И не просто люди а-ля параноики-шизофреники, которых содержат в спецучреждениях, а люди, которые социально активны, социально успешны, которые живут и действуют грамотно, и которых относить к каким-то маргинальным слоям никак невозможно. Если человек шизофреник, он в обществе адекватно действовать не может, у него идёт бред, затем наступает фаза генерализации этого бреда, и дальше – только на медикаментах.

Про любое творчество и активную социальную жизнь говорить невозможно. Шизофрения – это очень тяжёлое заболевание, и там всё печально. А тут люди поняли, что всё на самом деле нормально, пусть мои взгляды отличаются от общепринятых взглядов большинства, но даже с такими взглядами можно жить, можно работать, можно достигать социального успеха, финансового успеха, у людей появилась надежда. И в связи с появлением этой надежды снизилась тревожность, снизились пороги страха, большое количество людей начали жить более активно и радостно.

Но возникли и такие, которые, в силу своего ограниченного (это мое имхо, пусть они считают по-другому) мировоззрения, начали срать кирпичами, силикатными блоками, а кто-то и железобетонными конструкциями. Потому что в обществе существует некая парадигма: каким должен быть и во что должен верить социально успешный человек, как он должен себя вести, как он должен действовать. В нашем обществе так принято, что социально успешный и социально активный человек должен быть а) материалистом, б) научнообразным материалистом. То есть, таким товарищем, который верит в горизонты познания, очерченные современной наукой, и твёрдо стоит на позициях материализма.

А я оказался глубоко убеждённым мистиком. Как говорится, пукан бомбанул, причём не просто у многих, а у очень многих. В среде моих читателей произошло ещё одно деление, которые ещё и по этому принципу примежевались либо отмежевались.

Ребят, скажу просто: сейчас я пишу "Другую химию 3". О чём будет эта книга – я пока не буду рассказывать, пусть интрига сохранится, но ДХЗ я пишу и выпущу её, обещаю, содержание будет интересным, как в предыдущих книгах.

И ещё хочу пару слов сказать про книгу, которую я выпустил целиком и полностью самостоятельно, "Инструкция по моей эксплуатации" (<http://burkhan.ru/burkhaev-instrukcija-po-expluatazii>). Занимаясь вопросами межполовых взаимоотношений, я в какой-то момент понял такую вещь, что мальчики очень часто девочек воспринимают неправильно. И, наоборот, девочки очень часто неправильно воспринимают мальчиков, и из-за этого возникают конфликты. Это не та пресловутая ерунда о том, что мальчики с Марса, девочки с Венеры – нет, не эта галиматья. Корень различий гораздо глубже, на уровне варн, на интеллектуальном уровне, на уровне жизненных векторов. И в связи с этим мне захотелось эту тему раскрыть более подробно, но зачем далеко ходить, когда это можно сделать на своём примере?

И я на своём примере постарался рассказать, причём как мальчикам, так и девочкам, о том, что из себя представляет самый обычный молодой человек, какие женщины ему нравятся на самом деле, безо всех этих мифов и шаблонов а-ля «если мужчина социально успешен, то, наверное, ему должны нравиться высокие голубоглазые блондинки с третьим номером груди». Всё как обычно, «женщина же должна соответствовать мужчине, мужчина должен соответствовать женщине». Все эти шаблоны о том, что девочка должна выглядеть, как барби, или, по крайней мере, быть похожей на неё, чтобы нравиться мужчине. Но в основном всё это касается внешки: секси при общении должна вести себя так-то, только тогда она влюбит. И вся остальная глянцева байдда из различных глянцевых говножурналов для баб.

Понятное дело, что взрослые тётки это всё читают через губу, потому что знают, что байдда, они-то уже тёртые жизнью. Но молодые сеповки лет двадцати (мы не берём совсем уже четырнадцати-пятнадцатилетних педовок), читая эти журналы, всерьёз верят всему этому говну, что там написано. Что на свиданиях себя надо вести именно так, как советует гламур, что надо как-то позировать. Ну, сколько у меня свиданий было с этими девочками 20-22 лет, у всех ведь одно и то же шаблонизированное поведение, приёмы, паттерны, вплоть до того, как правильно волосы поправлять. То есть настолько всё клонировано и тиражировано.

И я, видя это всё и зная, откуда всё это идет, захотел рассказать на своём примере о том, что на самом деле может нравиться и что может не нравиться мужчине. Опять-таки, не выдуманному персонажу, герою бондианы, высосанной из фантазии автора. Я не персонаж, я объективный человек, который реально живет сейчас, в данное время. Не куртуазный маньерист 18-19 века, который скачет на лошади и участвует в дуэлях, а реально живущий мужчина.

Что ему нравится в женщинах, как он воспринимает женщин, как он воспринимает их ужимки, все эти вытребеньки, которыми они пытаются замондить.

И, что самое главное, что на самом деле нравится в женщинах, что действительно подкупает в женской сути, в женской личности, и вызывает благорасположение, нравление, даже влюбление. Все эти невыдуманные и не скопипизженные перелопачиванием психологической литературы моменты там есть. Именно этим и ценна книга "Инструкция по моей эксплуатации" – в ней я рассказываю без прикрас про себя и про свои психологические моменты по отношению к женщинам.

Надеюсь, было полезно и интересно. Ищите, в интернете это всё есть, открывайте, читайте, если возникают вопросы и желание пообщаться – пишите в контакт - <http://vk.com/burkhaev>, на почту - [ctc\\_burkhan@list.ru](mailto:ctc_burkhan@list.ru).