

Думай и богатеи по-русски - 4



Попов С.Н

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I КАК СОЗДАТЬ НОВЫЙ БИЗНЕС

ВСТУПЛЕНИЕ

Глава 1. ОРИГИНАЛЬНЫЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УНИКАЛЬНЫЙ СВОЙ

Глава 2. О ВРЕДЕ ПОДРАЖАНИЯ

Глава 3. МОЗГОВОЙ ШТУРМ ИЛИ МЕДИТАЦИЯ?

Глава 4. РЕКЛАМА НОВОГО ДЕЛА

Глава 5. ПРОДАЖИ ПО ТЕЛЕФОНУ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ I

Часть II ОПРАВДАНИЕ ОЖИДАНИЙ

ВСТУПЛЕНИЕ

Глава 1. БОЛЬШИЕ ДАТЫ

Глава 2. ТРУДНОЕ СЧАСТЬЕ

Глава 3. В ПОИСКАХ РАДОСТИ

Глава 4. КОГО И ПОЧЕМУ «ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ II

Часть III КЕМ СЕБЯ ОКРУЖАТЬ, ЧТОБЫ БЫТЬ УСПЕШНЫМ

ВСТУПЛЕНИЕ

Глава 1. ОТКУДА У СЛАБОГО СИЛА

Глава 2. «ЗЕМЛЯ» И ЛЮДИ

Глава 3. КАК, ОДАРИВ ВСЕХ, НЕ «ОСТАТЬСЯ С НОСОМ»

Глава 4. СЕКРЕТ УСПЕХА «ОГНЕННЫХ» ЗНАКОВ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ III

ЭПИЛОГ

Часть I КАК СОЗДАТЬ НОВЫЙ БИЗНЕС

ВСТУПЛЕНИЕ

Если спросить мнение современного россиянина, каким образом сегодня проще всего заработать деньги, например, в случае вступления в трудовую жизнь, или увольнения с предприятия, разорения собственного бизнеса или для того, чтобы пополнить бюджет дополнительным заработком, то в большинстве случаев можно услышать в ответ, что для того, чтобы заработать деньги, следует заняться сетевым бизнесом, или риэлтерской деятельностью, или открыть свою маленькую торговлишку, или попытать счастья на электронной бирже, или просто удариться в поиски работы, используя для этого своих знакомых, газету объявлений или Интернет. И в то же время, если задать людям, давшим приведенные выше ответы, следующий вопрос: «А можно ли перечисленными способами сегодня заработать хотя бы мало-мальски серьезные деньги?», то ответом, скорее всего, послужит неопределенное пожатие плечами, означающее, что сегодня заработать такими способами приличные деньги уже очень и очень сложно. Задайте тогда вопрос: «А что же делать?», и ответом будет только тяжелый вздох.

В этом факте нет ничего ненормального. Теми видами коммерческой деятельности, которые распространены широко и не являются в настоящий момент какими-то ноу-хау, обыкновенному человеку больших средств не заработать. Ведь если ты берешься повторять чужой бизнес, то будь готов к тому, что по такому же пути пойдут (или уже идут) тысячи, а то и сотни тысяч людей, а значит, твое предложение товара или услуги просто растворится в массе аналогичных предложений, и деньги, которые мечтал заработать ты один, просто арифметически поделятся на всех. Так кто же тогда набивает карманы, участвуя в традиционных видах бизнеса? Это, конечно же, крупные корпорации. Во-первых, они способны за счет больших оборотов средств сбивать цены на рынке, а во-вторых, могут лоббировать собственные интересы на законодательном уровне. Именно благодаря этим двум возможностям корпорации легко берут верх в конкурентной борьбе с разобщенными индивидуалами, порой и вовсе разоряя последних.

Что до возможности заработать неплохие деньги в сетевом бизнесе, как это имело место в прошлые годы, то сейчас обороты здесь резко снизились, и, скорее всего, это снижение продлится и дальше. Причин здесь несколько, но корень у них один: в многоуровневом бизнесе нельзя заметно преуспеть, осуществляя одни лишь продажи.

Чтобы преуспеть, надо строить собственную структуру. Структура должна создаваться из активных, работоспособных людей. Найти этих людей в крупных городах (особенно столичных) с каждым годом становится все труднее. Дело в том, что заработная плата наемного рабочего в Москве и Санкт-Петербурге достаточно высока. Для того чтобы, придя с нуля в сетевую компанию, зарабатывать в ней точно такие же деньги, надо бегать целый день, как собака с высунутым языком, без выходных и праздников. Активному, работоспособному, а главное, еще достаточно молодому человеку куда как проще разослать свое резюме в десяток-другой фирм и устроиться на работу. А потом расти себе по карьерной лестнице. Тенденция к увеличению заработной платы прослеживается не только в столицах, но и в других больших городах. Сетевые же компании, освоившиеся на российском рынке, напротив, ужесточают маркетинг-планы для своих сотрудников, так что предложение работать в многоуровневом бизнесе, сделанное представителям активной части населения, становится для последних все менее и менее привлекательным.

Не секрет, что центр сетевого бизнеса сегодня переместился в малые города, где все еще существуют низкие заработки и тотальная безработица, а главное, невысокий ритм жизни. Продажа продукта через сеть, расширение структуры и работа с ней предполагают длительное общение. Высокий ритм жизни большого города не оставляет должного отрезка времени ни для продаж, ни для рекрутирования, поэтому сетевой бизнес процветает там, где это время есть, то есть в маленьких городах. Иными словами, если ты живешь в крупном городе, то для тебя перспектива заработать через сеть одна — это создать и поддерживать работающие структуры в небольших поселениях. Но перспектива то и дело мотаться по неустроенным городишкам, ютиться там по углам в чужих квартирах, имея благоустроенное жилье, например, в Петербурге или Самаре, тоже мало кого прельщает. К тому же такой стиль работы обязывает надолго оставлять семью, что не всякий может себе позволить.

Что касается создания работоспособных команд в крупных городах, то здесь существует еще одна трудность. Сетевой бизнес на протяжении последних лет своего присутствия в России уже вобрал в себя практически всех людей среднего возраста и старше, пригодных для ведения самостоятельной коммерческой деятельности. Как следствие, в многоуровневой коммерции сегодня преуспевают те, у кого уже сложились неплохие команды. Поэтому, если вы только-только стали сетевиком, то, скорее всего, убедитесь, что команду вам строить не из кого.

На рынке недвижимости жизнь замерла из-за непомерно высоких цен на жилье. У меня сложилось впечатление, что сегодня риэлтеров в России больше, нежели людей, которые хотели бы воспользоваться их услугами.

Конечно, никакой трагической безысходности нет. Все описанное выше — это не какая-то сугубо российская картина — так обстоят дела практически во всех уголках Земли, где действуют механизмы рыночной экономики. Большие деньги делались быстро в условиях дикого капитализма, когда бизнесом занимались немногие. Когда рынок развился, наживать капитал стало все труднее и труднее.

Другое дело, что нынешнее поколение россиян столкнулось с этим явлением впервые. Столкнулось и растерялось. И тут же поселился в душе червь сомнения: а существует ли вообще возможность разбогатеть обыкновенному человеку через механизм свободного бизнеса или он обречен всю жизнь только сводить концы с концами? Нет, не следует отказываться от мечты стать богатым. Надо лишь внимательно осмотреться по сторонам для того, чтобы понять, как делаются большие деньги в условиях сложившегося рынка, как, например, такие же обычные люди, но живущие в странах, где рыночные отношения сложились давно, находят свой путь к большим деньгам, как создают капитал у нас в стране весьма сообразительные соотечественники.

Глава 1

ОРИГИНАЛЬНЫЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УНИКАЛЬНЫЙ СВОЙ

Применительно к Соединенным Штатам Америки у всех на слуху история с кошкой, которую «сердобольная» хозяйка собственноручно усадила в микроволновую печь и включила последнюю. Кошка, как мы знаем, сдохла, а юристы отсудили у компании-производителя микроволновки кругленькую сумму в связи с трагической кончиной животного — в инструкции по эксплуатации, де, не было сказано о том, что домашних животных во включенной микроволновой печи ждет гибель. Затем последовал еще один успешный процесс, уже против компании «Макдоналдс» — мальчик, де, набрал опасный для здоровья вес, питаясь в стенах именно этого заведения.

Что это, создание жизненных анекдотов или активный поиск новых форм бизнеса? Конечно, последнее. Америка, как мы знаем, — страна юристов. Там представителей этой профессии, наверное, столько же, сколько в России участников сетевого бизнеса. Понятно, что дел уголовных, гражданских и прочих, — тех, что возникают естественным образом, на всех юристов не хватит. Для того чтобы отдельным американским юристам жить лучше своих многочисленных коллег, им надо находить новые возможности для создания юридического прецедента, используя в первую очередь специфику своей страны.

Согласитесь, что если в России посадить в микроволновую печь не то что кошку, а родного отца, а потом, в связи с гибелью последнего, попытаться через суд предъявить

претензии фирме-производителю печи, — мол, де, в инструкции не указано, что живое существо в этом изделии погибнет, — выиграть такое дело возможности не представляется. Во-первых, в суде тебе резонно ответят: «Ну, не написано в инструкции, а голова-то у тебя есть?» И если ты заявишь, что головы у тебя как бы не существует, то рискуешь оказаться не в собственной вилле, приобретенной на деньги, отсуженные у фирмы-производителя микроволновок, а в психиатрической клинике на основании своего же официального заявления. Но даже если эта горькая участь тебя минует и дело будет принято к рассмотрению, то фирма-производитель попытается повлиять на суд, и суд этому «влиянию», скорее всего, поддастся.

Это в Соединенных Штатах о безопасности твоей кошки обязаны думать едва ли не все, а судьи настолько материально обеспечены, что могут позволить себе заботиться о чести всей системы правосудия, а не о содержимом собственного кошелька. Поэтому в этой стране судебная система охотно встанет на сторону интересов покойной кошки, принадлежавшей простому американцу. Подобный процесс, а главное, решение суда в пользу потерпевшего — это повод для пиар-кампании как всей системы правосудия, так и лично судьи, ведущего дело, который наверняка видит себя в кресле сенатора. **Понимание этого, чисто американского, уклада жизни и умелое использование подходящей ситуации (или моделирование таковой) приводит отдельно взятого юриста к возможности сорвать солидный денежный куш там, где его коллеги по цеху довольствуются среднестатистическими заработками.**

Что касается новых способов зарабатывания денег в условиях сложившегося рынка, то здесь очень любопытен опыт наших бывших соотечественников, оказавшихся, к примеру, на территории Германии.

При пересечении германской границы каждый из переселенцев с удовлетворением думал: «Жизнь удалась!» Защищенность, социальные пособия, экономическая предсказуемость — все это позволяло уверенно смотреть в будущее. Но очень скоро это будущее вырисовалось вполне конкретно и далеко не таким, каким его мечтали видеть переселенцы. Немцам, приехавшим в Германию с Волги, из Казахстана и Киргизии, была уготована та же участь, какая уготована в России таджикам, узбекам, молдаванам, украинцам — использование в качестве дешевой рабочей силы для осуществления низкоквалифицированной деятельности. Выскочить за эти рамки, имея дело с отлаженной, а главное, неподкупной немецкой бюрократической системой, переселенцам из стран СНГ практически невозможно. Войти на давно сложившийся рынок ходовых товаров или традиционных услуг для них практически нереально. Чтобы работать в лучших условиях, чем те, что тебе отвело германское правительство, искателям счастья на

чужбине остается одно: создавать на территории этой новой для себя страны абсолютно новые виды коммерческой деятельности. Расскажу, с какими видами этой деятельности сталкивался лично я.

Например, зашел разговор о возможности организовать мои семинары и консультации среди эмигрантов в странах Евросоюза. «Я попытался таковые организовать, — отчитывался собеседник, — но ничего не вышло». Я поинтересовался: «Почему?» «А меня первым долгом спросили: а Попов, он — еврей?» Я ответил: «Кажется, нет». «Тогда мы не сможем собрать на него зал», — последовал вердикт. «Почему так?!» — любопытствовал я. Собеседник мне объяснил, что та часть эмиграции, которая заинтересована в интеллектуальном продукте, относится к переселенцам конца 80-х — начала 90-х годов — тогда в Европу выезжала преимущественно интеллигенция. Правда, у этой интеллигенции была одна отличительная особенность — она состояла большей частью из лиц еврейской национальности. «Вот если бы вы были евреем, Сергей Николаевич, — было сказано мне, — то проблем с организацией ваших семинаров в странах Евросоюза уж точно не возникло бы». Я горько вздохнул и ответил, что еврейских корней в моей родословной нет. Удивительно, но эта информация не смутила моего собеседника. «Еврейских корней нет, если их не искать, — оптимистично заявил он. — А если за дело возьмутся профессионалы, то они у вас найдут ровно столько еврейской крови, сколько требуется для того, чтобы вы могли официально считаться представителем этого древнейшего народа». Дальше мне назвали ту сумму, в которую «профессионалы» оценивали свой труд. Она показалась мне не малой, но и не настолько большой, чтобы лично я (или кто-то другой) при желании не смогли бы ее заплатить. Собеседник добавил: «Вам еще выдадут восемьсот евро на обрезание». Я пришел в ужас, представив, через что мне еще предстоит пройти. Но меня успокоили: «Обрезание только по желанию. Вы отнесете деньги в одну инстанцию и там просто получите справку, что вы обрезаны». «Решайтесь! — подбодрил меня собеседник. — Тогда для вас в Европе все двери будут открыты». Лично я не решился. Но, периодически посещая Германию, едва ли не на каждом шагу встречал новоявленных «сынов Израилевых», которые до переселения в Европу были русскими, татарами, чувашами, обрусевшими немцами. Отсюда вывод: у «специалистов» по поиску еврейских корней есть, а главное, будет работа, и, значит, есть и будут неплохие заработки. Все вышеописанное не что иное, как вполне конкретный бизнес, который, кстати, процветает не в одной Германии. Услуга новая и весьма востребованная. Конкуренты есть, но они пока друг другу не мешают.

А вот еще одна новая форма коммерции, дающая доход в зарубежье.

При просмотре русскоязычных газет внимание всегда привлекает обилие объявлений: «Окажу помощь в получении кредита». Я поинтересовался у своего знакомого, который более десяти лет живет в Германии, с чем связано множество предложений такого рода, и услышал в ответ целую исповедь.

«До переезда в Германию я был военнотружущим, — рассказывает Вольдемар. — По роду службы имел дело с бронетехникой. Поэтому, оказавшись за рубежом, постарался устроиться «по специальности» — водителем такси. Проработал где-то около года. Потом произошла авария. Виноват был не я: в мою припаркованную машину на полном ходу врезалась немка, которая только училась водить — перепутала педаль газа и педаль тормоза. Но из таксистов меня сразу уволили, причем я попал в так называемый «черный список» — не имею права работать водителем никогда. Я перепробовал разные способы заработать себе на жизнь, как правило, отталкиваясь от желания принести пользу окружающим людям, помогал изучать немецкий язык, правильно понимать законодательство германского государства, организовывал экскурсии по достопримечательным местам этой страны для вновь прибывших в нее, но всегда сталкивался с одним и тем же явлением: рынок полезных услуг переполнен аналогичными предложениями, исходящими как от моих бывших соотечественников, иммигрировавших в эту страну, так и от самих коренных немцев. В итоге деньги, поступавшие от потребителей этих услуг, делились между многочисленными предпринимателями, их оказывавшими, и заработок был мизерным. Моему терпению пришел конец, и я решил иначе посмотреть на тех, кто сейчас приезжает в Германию из стран бывшего СССР. Мои наблюдения дали следующее.

Одна из черт российского менталитета, сохранившаяся у переселенцев за рубежом, — *немедленно поставить себя в те же рамки, в которых уже находится твой сосед, знакомый или родственник*, то есть быть ничем не хуже его. Если, например, у родственника, переехавшего на постоянное место жительства в Европу, уже есть «Мерседес», то вновь приехавший обязательно должен иметь такой же «Мерседес» или даже лучше. Если тот же друг или родственник живет в собственном доме, то недавний переселенец, живя в городской квартире или комнате общежития, обязательно должен замахнуться на приобретение именно дома. Для такого человека не имеет значения, правильным ли будет подобный шаг с точки зрения финансового положения его семьи. Он будет стремиться любой ценой заполучить те же самые машину или дом. А это вещи дорогостоящие. Чтобы приобрести их, существует только один способ: *взять деньги в кредит*. Но получить кредит в германском банке, особенно переселенцу, — вещь сложная. За обращением с подобной просьбой, как правило, следует отказ.

Я стал давать объявления в русскоязычную газету, что оказываю помощь в предоставлении кредита. Звонки посыпались, как из рога изобилия. Я обозначил стоимость своих услуг, весьма умеренную, но тем не менее вносимую авансом, и стал брать с клиентов их данные и пересылать в известные мне немецкие банки. Кредит удавалось получить очень редко, в большинстве случаев приходил отказ, но меня это мало волновало, поскольку свои деньги я уже получил. Клиенту же я предоставлял отчет о проделанной ради него работе. У него ко мне тоже не могло быть претензий — ведь я не сидел без дела. Во второй раз ко мне эти же люди, конечно, не обращаются, но вновь прибывающих так много, стремления у них одни и те же: огромный дом, престижный автомобиль, и никаких возможностей это получить, кроме кредита. Так что мой телефон не молчит никогда. Я забыл про материальные затруднения, а моя жена перестала мыть полы у богатых немцев».

Это совершенно новый вид бизнеса, возникший в Германии в связи с большим наплывом переселенцев из СНГ, особенностью их менталитета, возникшими проблемами и спецификой банковского дела этой европейской страны. Таким образом посредник в получении кредита или лицо, изображающее такового, — это бизнесмен новой формации.

Еще одна категория рекламных объявлений в печатных изданиях на русском языке привлекла мое внимание. Это были всякого рода ясновидящие, потомственные колдуньи, маги и т. п. Я спросил все того же своего знакомого, чем вызвана популярность оккультных услуг у русскоязычного населения, и не где-нибудь, а в самом центре цивилизованной Европы. Неужели наши бывшие соотечественники, обустроивая жизнь в новой для себя стране, больше надеются на помощь потусторонних сил, нежели на собственный ум и трудолюбие? В ответ я услышал довольно любопытную вещь.

«Да вовсе не в этом дело, — ответил мне мой зарубежный приятель Вольдемар. — Популярность представителей оккультных услуг среди русскоязычного населения обусловлена исключительно спецификой немецкой медицины. — Затем он пояснил подробнее. — Социальная защищенность позволяет переселенцам посещать в Германии любых врачей в любом количестве. Другое дело, что немецкие врачи в процессе работы поставлены в очень жесткие временные рамки. Они трудятся в непрерывном потоке пациентов. Таким образом, качество общения с больным отодвинуто на второй план.

Попав на прием к врачу в Германии, больной из СНГ натывается на то, что врачу абсолютно не нужен его рассказ о состоянии организма или течении болезни. Диагноз устанавливается врачом только на основании результатов исследований, курс лечения назначается на этом же основании. Поэтому посещение кабинета врача может

ограничиться буквально двумя — пятью минутами. Ты получаешь в руки рецепт или направление на процедуры, и это все.

Но переселенцы из бывшего СССР привыкли к диаметрально противоположному методу обслуживания в больницах и поликлиниках. Больной, обращаясь к «совет-скому» врачу, всегда имел возможность подробно рассказать ему о своем самочувствии, о возникших симптомах заболевания. Врач внимательно, а главное, с интересом его выслушивал, ставил диагноз и назначал курс лечения (или изменял его) не только на основе результатов анализов или других исследований, но и во многом основываясь на наблюдениях больного за состоянием собственного организма. Таким образом больной чувствовал себя полноправным участником процесса, направленного на избавление от недуга.

Этот недостаток общения больного человека с врачом, которому переселенцы из бывшего СССР привыкли или жаловаться, или подробно живописать состояние собственного организма, восполняют те, кто рекламирует себя как представителя оккультных услуг. Люди платят им деньги в основном за то, что в их лице получают чуткого слушателя, предоставляющего им возможность высказаться на предмет как самих себя, так и состояния своего организма. Реальные же способности этих господ решить проблемы со здоровьем уходят на второй план».

Согласитесь: **вышеописанный бизнес — результат пристального наблюдения за тем, чего именно не хватает на чужбине переселенцу, за что он готов выкладывать порой последние деньги.**

Одним словом, РАЗВИТЫЙ КАПИТАЛИЗМ ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО ЧЕЛОВЕК, ЖЕЛАЮЩИЙ ПРЕУСПЕТЬ НА КОММЕРЧЕСКОМ ПОПРИЩЕ, САМОСТОЯТЕЛЬНО НАХОДИТ ТУ НИШУ ЛЮДСКОГО БЫТИЯ, ГДЕ ЕЩЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ВОСТРЕБОВАННЫХ ТОВАРОВ ИЛИ УСЛУГ, И САМОСТОЯТЕЛЬНО ЗАПОЛНЯЕТ ЭТУ НИШУ ТАКОВЫМИ. ТОЛЬКО ПРИ ТАКОМ ПОДХОДЕ К КОММЕРЧЕСКИМ НАЧИНАНИЯМ МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ БЫСТРО ПРЕУСПЕТЬ В КОММЕРЦИИ, ПОЛУЧИВ СВЕРХПРИБЫЛИ ОТ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Эту истину быстро постигают те, кто оказался в чужой стране. В самой же России дело обстоит иначе.

Люди, проживающие на постсоветском пространстве, чаще всего лишены собственного видения источников добычи денег. Они десятилетиями были приучены к тому, что о них заботятся некие вышестоящие инстанции, которые и обеспечат (на худой

конец, подскажут) источники существования. До революции это был помещик или фабрикант, после революции всевозможные советские учреждения, обеспечивающие трудоустройство. Отсюда такая отзывчивость наших граждан (едва ли не на генном уровне) участвовать во всевозможных финансовых пирамидах, сетевых компаниях, инвестиционных проектах и т. п., — они воспринимают предложения, поступившие к ним со стороны, как все то же проявление заботы о них, — предоставление возможности заработать, правда, теперь уже не со стороны государственных организаций, а со стороны частных компаний, а то и вообще со стороны единичных предприимчивых лиц.

ОДНИМ СЛОВОМ, ВМЕСТО ТОГО, ЧТОБЫ АНАЛИЗИРОВАТЬ ТЕКУЩУЮ ВОКРУГ ЖИЗНЬ С ЦЕЛЬЮ СОЗДАТЬ СВОЙ ОРИГИНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС, НАШИ СООТЕЧЕСТВЕННИКИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ИЩУТ ЗАБОТЛИВОГО ОПЕКУНА, КОТОРЫЙ НАСТАВИТ ИХ В КОММЕРЦИИ НА ПУТЬ ИСТИННЫЙ. ОПЕКУНА ОНИ НАЙДУТ, И ПУТЬ ИМ УКАЖУТ, НО ТОЛЬКО ПО ЭТОМУ ПУТИ УЖЕ ИДУТ ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ ТАКИХ ЖЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СО ВСЕМИ ВЫТЕКАЮЩИМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ МАТЕРИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА.

Колоссальное влияние, конечно, оказывает стадный инстинкт — в поисках обогащения люди направляются в первую очередь по тому пути, по которому уже пошел их родственник, друг, сосед и про который они слышали по телевидению, прочитали в газете или в книге. Естественно, что успешно пройти по дороге, по которой до тебя проходили тысячи, а то и сотни тысяч людей, весьма сложно — это дано немногим. Это знают все. Когда общаешься с предпринимательской братией, осознаешь, что люди поняли: **наибольшие деньги лежат там, где до нас не ходил никто.**

И ТЕМ НЕ МЕНЕЕ СТРЕМЛЕНИЯ СОЗДАВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ОРИГИНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС У НАШИХ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ, КАК ПРАВИЛО, НЕТ. САМА ИДЕЯ СОЗДАНИЯ ТАКОВОГО КАЖЕТСЯ ИМ НЕМЫСЛИМО ТРУДНОЙ.

Почему? Да единственно потому, что ни разу на протяжении жизни такая задача не ставилась ни перед ними, ни перед их предками.

Давайте проанализируем, так ли уж это трудно на самом деле — создать самостоятельный бизнес? Не приходилось ли нам самостоятельно создавать оригинальные

способы обогащения где-нибудь на заре туманной юности, когда мы и не отдавали себе отчета в том, что творим?

Чтобы читателю было понятно, что я имею в виду, приведу такой пример.

Челябинский предприниматель Алексей Потеха рассказал мне следующую историю. Он, будучи подростком, возглавлял детский клуб филателистов. Его просто выбрали председателем. Родители ребенка были людьми весьма среднего достатка: деньги у них были, но доставались они нелегко. Короче, маленького Алешу деньгами не баловали, поэтому встал вопрос, откуда их брать самому. По словам Алексея, он детским взором увидел, что, во-первых, деньги у его подопечных — членов филателистического клуба — есть, а во-вторых, эти деньги они готовы платить (и охотно!) конкретно за марки. Таким образом, потребительский рынок оказался весьма солидным — помимо членов городского клуба филателистов, марки в те времена собирал едва ли не каждый подросток, проживающий в этом городе. Правда, марки, за которые люди готовы были платить деньги, должны были быть иностранные. Иными словами, **Алексей проанализировал ситуацию, в которой находился, и выявил неудовлетворенные потребности окружающих его сверстников** — иностранные марки.

Теперь у юного Алексея возник вопрос: откуда можно добыть иностранные марки, причем в достаточно больших количествах? То есть, говоря современным языком, Алексей задумался о том, как насытить местный филателистический рынок. Не надо забывать, что это были времена существования «железного занавеса», и выехать за рубеж и купить марки не представлялось возможным. Это было невозможно еще и потому, что **у мальчика не было денег — читай: оборотных средств**. Возник вопрос: как с честью выйти из этого положения? И вот тут потребовалось поработать головой. Да, иностранные марки нельзя было заполучить в нужном объеме посредством покупки, но их можно было приобрести посредством обмена с зарубежными филателистами. Такую возможность даже во времена существования «железного занавеса» предоставлял филателистический клуб — там были адреса зарубежных филателистов едва ли не со всех концов планеты, готовых к обмену марок своей страны на марки закрытого государства — Советского Союза.

Осталось решить вопрос, откуда взять достаточное количество отечественных марок, не имея средств для их приобретения. Еще одно мозговое усилие, и ответ «на блюдечке». Во-первых, надо найти в своем городе организации, получавшие обильную почту. Они были найдены: два завода оборонного значения. Во-вторых, найти способ, как эту почту прибрать к своим рукам. Вернее, прибрать к рукам предстояло не саму корреспонденцию, а только конверты, в которых она приходила. Судьба конверта зависела от одного человека — секретаря-референта. Конверты секретари обычно

выбрасывали. Значит, следовало договориться с секретарями, чтобы они этого не делали, а отдавали ее юному филателисту. «Выйти на этих людей не составило труда, — рассказывал Алексей, — с моими родителями дружило едва ли не полгорода. Я попросил отца и мать познакомить меня с теми, кто обрабатывал почту на двух оборонных предприятиях, мотивируя это своей детской увлеченностью филателией. Меня познакомили. Это были две женщины. Я легко нашел подход к каждой, регулярно преподнося наборы шоколадных конфет, и они мешками выносили мне через проходную пустые конверты с приклеенными на них марками. Марки я старательно отклеивал, сортировал и отправлял тому или иному зарубежному филателисту. И вот тут «железный занавес» играл уже положительную роль.

Для филателистов капиталистических стран марки из СССР были большой редкостью, и они, получив таковые, с радостью отправляли мне взамен целые блоки марок своих государств. Это были марки США, Австралии, Латинской Америки. Я старался переписываться с филателистами тех стран, чьи марки стоили у нас не дешевле рубля за штуку. В результате такого обмена мне бесплатно доставались марки всевозможных колоний и экзотических стран, марки, которые у нас в клубе оценивались уже по три — пять рублей. Я получал такие марки сотнями, а то и тысячами.

С распространением «дефицитного товара» у меня проблем тоже не было в силу начальственного положения, которое я занимал в городском филателистическом клубе. Одним словом, всего за год существования созданной мною коммерции я стал, по меркам своего города, богатейшим человеком. Для сравнения скажу, что когда мой отец собрался покупать машину, кажется «Волгу», деньги, которые ему предстояло за нее заплатить, мне, еще почти ребенку, показались просто смешными — я через свои руки пропускал куда более значительные суммы. Другое дело, что именно «пропускал», потому что хранить подобные деньги, а тем более афишировать у себя их наличие я не мог. Случись родителям обнаружить у меня такие суммы, меня бы заподозрили в воровстве и еще Бог знает в чем. Так что весь свой огромный капитал я перевел тоже в почтовые марки, правда, очень дорогие. О стоимости моей коллекции родители даже не могли догадываться, поэтому преспокойно относились к факту ее пополнения.

К сожалению, я не сумел впоследствии достойно распорядиться сколоченным капиталом. Повзрослев, я превратил свои марки в деньги, чтобы вложить их в бизнес, в котором, как мне казалось, преуспели многие: я вложил средства в покупку недвижимости с целью ее дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду. Совершенно не имея навыков работы в этой области, я быстро потерял все, что когда-то нажил».

Наверное, любой читатель смог бы припомнить свое первое коммерческое начинание, относящееся к тому периоду, когда он не столько замышлял глобальный бизнес-дело всей жизни, сколько искал путь немного подзаработать.

ЭТО СКРОМНОЕ, НО ВПОЛНЕ КОНКРЕТНОЕ ЖЕЛАНИЕ ЗАСТАВЛЯЛО ИСКАТЬ РЕАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ ДЕНЕГ В ТЕХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ, В КОТОРЫЕ ЕГО ПОСТАВИЛА ЖИЗНЬ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ. АНАЛИЗ СИТУАЦИИ, ПРОНИКНОВЕНИЕ В НУЖДЫ ЛЮДЕЙ, РАБОТА УМА - И ПУТЬ К ДЕНЬГАМ НАЙДЕН.

Да, ты не Рокфеллер, не Сорос, не Билл Гейте, но большую часть своих материальных потребностей удовлетворить можешь. Именно тогда и зарождались в мозгу оригинальные виды коммерческой деятельности.

В практике создания самобытных видов коммерческой деятельности показательным являлся период конца 80-х — начала 90-х годов прошлого столетия. Подражать тогда было некому, следовать чьему-то успешному пути тоже было невозможно. Успешными предпринимателями в ту пору были «теневики», которые помалкивали о технологии возникновения своих капиталов. Книг о том, как делать деньги, на русский язык еще переведено не было, оставалось рассчитывать на анализ ситуации и собственную смекалку.

В начале 90-х годов в такую ситуацию попал и я. Воскрешу в памяти, как мне приходилось размышлять и поступать в тот период.

1992 — 1993 годы буквально вызвали панику в сердцах россиян. Люди поняли, что государство бросило их на произвол судьбы. Такое в жизни существовавшего поколения имело место впервые. Каждый гражданин России смекнул, что теперь он должен выживать самостоятельно. Нет, людям было что есть, было во что одеться-обуться, но всеобщее ожидание тех дней, когда такой возможности не будет, заставило их по-другому взглянуть на то, куда вложить пусть мизерные, пусть едва ли не последние свои средства. Царившая растерянность диктовала: учись выживать.

Это была новая психологическая ситуация, и благодаря ей стали возникать новые виды экономической деятельности.

Именно в 92-м году ко мне обратилась молодая женщина — «собачница». Она держала дома двух крупных псов и собиралась заводить третьего. Сейчас я не вспомню, что послужило поводом для нашей встречи, но только в процессе беседы выяснилось, что свитер, который был на посетительнице, связан из шерсти одной из ее собак. Хозяйка

животных сначала чесала своих псов специальной щеткой, а затем начесанную шерсть превращала в нить при помощи простой деревянной прялки. «Так что, если в скором будущем не на что будет купить теплые вещи, то я за счет своих собачек эту проблему решу», — хвасталась посетительница. И тут, скорее ради шутки, я предложил: «А может, нам открыть такие курсы, как себя одеть за счет шерсти домашнего питомца?»

Возможно, дальше прожектов дело бы не пошло, но в те годы существовала такая газета «Хобби». Не помню, в связи с чем я оказался в ее редакции, и там, видимо, чтобы повеселить сотрудников, обмолвился об идее организации подобных курсов. Идея была встречена «на ура» — меня попросили немедленно написать статью о женщине, которая в трудные для страны времена научилась одевать себя за счет шерсти своих собак, и о курсах прядения, которые она готова проводить для всех желающих. Поскольку за статью полагался гонорар, то я решил не отказываться от денег, которые сами шли в руки.

Статью я написал, ее тут же опубликовали, конечно, без рекламных координат, поскольку ни я, ни моя знакомая «собачница» всерьез о проведении курсов прядения не задумывались. Но после выхода номера на редакцию обрушился шквал звонков с требованием именно контактного телефона организатора курсов прядения из шерсти собственного пса. Звонившие просто не давали сотрудникам газеты нормально работать, их надо было куда-то «отфутболить», то есть переадресовать на другой телефон. В редакции стали давать звонившим мой номер. Очень быстро собралось такое количество желающих, которого было достаточно для того, чтобы организовать рентабельное коммерческое мероприятие — «Курсы прядения из шерсти домашних животных». Я посчитал, что материальные вложения будут минимальными: аренда помещения и производство веретен (их легко изготавливали на любом фрезерном станке), а значит, прибыль должна быть высокой. Решил рискнуть. Риск себя оправдал. Заработанное я и «лектор» поделили пополам.

После этого статьи о столь необычном способе выжить я стал размещать и в других изданиях. На курсы записывались все новые и новые желающие. На занятия приходили со своими собаками и даже с кошками. Бизнес обещал шириться и крепнуть. Возможно, так бы и было, если бы моего партнера не обуяла жадность. Это сейчас едва ли не каждый ребенок знает, что главное в бизнесе — это не работать самому, а собрать людей, которые готовы платить деньги за чью-то работу. Тогда же, на заре рыночных отношений, в сознании большинства главным в бизнесе считался тот, кто «потеет». «За что вы, Сергей Николаевич, получаете столько же денег, сколько и я? — подняла вопрос «собачница». — Я читаю лекцию, веду практические занятия, а вы только представляете меня аудитории, то есть шаркаете ножкой, и все. Нет, вы должны получать...» И дальше она назвала какую-

то смехотворную сумму. Женщина не понимала, что я организую поток людей, я обеспечиваю помещение и веретена, фирма, через которую осуществляется работа, тоже принадлежит мне. Я мог, конечно, заменить лектора и продолжить деятельность «школы прядения из шерсти домашних животных», но увлекся новым проектом, а этот проект закрыл. Он остался хрестоматийным примером создания оригинального бизнеса, основанного на использовании сиюминутных людских настроений.

Итак, КОГДА ЖИЗНЬ ЗАСТАВЛЯЕТ НАС, РОССИЯН, ИЛИ НАШИХ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ, ОКАЗАВШИХСЯ ЗА РУБЕЖОМ, ДУМАТЬ О ТОМ, КАК В КОНКРЕТНЫЙ МОМЕНТ ЗАРАБОТАТЬ НЕОБХОДИМЫЕ НАМ ДЕНЬГИ, МЫ БЕЗОШИБОЧНО НАХОДИМ СПОСОБ ЭТО СДЕЛАТЬ. КАК ПРАВИЛО, ЭТОТ СПОСОБ ОРИГИНАЛЕН И КОММЕРЧЕСКИ ТОЧЕН.

Но почему тогда с годами многие из нас «сбились с прицела» — перестали отчетливо видеть механизмы притока денег в конкретной ситуации и в конкретное время? Давайте остановимся на этом подробнее.

Глава 2 О ВРЕДЕ ПОДРАЖАНИЯ

Одна из причин неудач наших соотечественников на ниве бизнеса — обилие мифов, которые затуманивают их головы и покрывают пеленой глаза. Книжные прилавки, телевизионные экраны буквально пестрят повествованиями о людях, которые сколотили фантастические капиталы либо на свободном Западе, либо в России в те стародавние времена, когда она тоже была свободной. Люди стремятся стать вторыми Соросами, Биллами Гейтсами или на худой конец Рябушинскими, вместо того чтобы искать свой реальный путь в бизнесе в конкретных условиях укрепления рыночных взаимоотношений у себя на родине. О том, почему это подражание не приносит успеха, я расскажу на следующем примере.

В школьные годы у меня был приятель. Его звали Игорь. Игорь писал стихи. Стихи его были преимущественно о русской природе. Надо сказать, что для школьника стихи были прекрасные. Так бы он и жил в любви и согласии со своей музой, если бы однажды кто-то, будучи восхищен его творениями, не воскликнул: «Ты, Игорь, — второй Есенин». И вот тут паренька «переклинило». Нет, позитивный момент в таком сравнении, конечно, был. Игорь сделал все для того, чтобы стать профессиональным поэтом. А это было не

просто. Для коренного москвича, да еще из семьи служащих (а мой приятель являлся таковым) поступить в Литературный институт сразу после школы в те времена было практически невозможно. На студенческую скамью литературного вуза попадали молодые люди исключительно «от станка» и «от сохи», к тому же уже имевшие публикации. Чтобы соответствовать этим меркам, Игорь перевелся в вечернюю школу рабочей молодежи, пошел работать, опубликовался в журнале «Огонек». В итоге цель была достигнута — в Литературный институт он поступил.

Казалось бы, ну и пиши себе стихи под руководством литературных мэтров, совершенствуй стиль, публикуйся, но Игорь твердо сказал себе: я — второй Есенин. А Есенин, как известно, это не только стихи, это еще скандальная биография. По натуре Игорь не был скандалистом, как не был он и пьяницей, а уж тем более покорителем женских сердец, причем всех без разбора. Но именно копированию внешней стороны жизни великого поэта мой приятель стал уделять львиную долю своих сил и времени.

К моменту окончания института он уже был несколько раз женат и сильно злоупотреблял алкоголем. Тогда мы уже почти перестали видеться. Я знал, что Игорь работает на должности заведующего отделом поэзии одного крупного московского издательства, знал про его многочисленные романы и пьяные выходки. Попадались мне его стихи, размещенные в сборниках выпускников Литинститута. Скажу честно: трудные, вымученные строки. К моему удивлению, мой приятель не только не приблизился в них к есенинским вершинам, но и не достиг уровня своих школьных произведений. Одним словом, когда молодой поэт еще не поставил перед собой цель стать вторым Есениным, он писал значительно лучше.

Скандальная жизнь Есенина была органична как для него самого, так и являлась неотъемлемой частью творческого процесса. Многочисленные женщины были для бездомного поэта способом обрести хотя бы временный кров. (Есенин был бомжом.) Впечатления от общения с этими особами тут же становились стихами. Стихи отличались задушевностью. Впервые они читались там, где человеческая душа особенно открыта для их восприятия, — в кабаке. Почему Есенин нес стихи первым делом в кабак, а не в издательство? Да потому, что, читая их живому слушателю, да еще подвыпившему, он по ответной реакции выверял эмоциональное воздействие своих творений на людей и доводил это воздействие до максимума. Скандалы — это способ привлечения к себе дополнительного внимания, а значит, расширение читательской аудитории. Одним словом, это пиар. Таким образом поэт своей «беспутной жизнью» достигал того, что его стихи брали читателя за душу, издавались огромными тиражами, а тиражи быстро раскупались. **То, как жил Есенин, был не бессмысленный разгул, а технология**

создания литературного произведения и превращения последнего в деньги, технология, которая была идеальна в период НЭПа.

Ничего этого мой приятель не понял, а механически скопировал внешние признаки есенинской бравады. Конец у этой истории печальный. Игорь повторил своего кумира в том, что рано ушел из жизни: он пережил великого поэта всего на несколько лет. В отличие от Сергея Есенина, чье творчество и сейчас знают и любят едва ли не все соотечественники, стихи моего приятеля знает лишь узкая группа людей, некогда учившихся с ним или работавших.

И в то же время задайся Игорь целью стать просто известным поэтом, а не «вторым Есениным», здравый смысл, конечно же, подсказал бы ему, как достичь желаемого результата. По крайней мере, можно было подсмотреть, как успешно делали это его современные собратья по перу, которые не стремились стать вторыми Пушкиными или Есениными — Роберт Рождественский успешно раскручивался через тексты песен к кинофильмам, Андрей Вознесенский — через театральные постановки в «Театре на Таганке», а опальный Владимир Высоцкий для достижения популярности во всю использовал изобретение XX века — магнитофон.

Для чего я привел этот пример? А для того, чтобы дать понять читателю, что

НЕЛЬЗЯ СТАТЬ ВТОРЫМ ЕСЕНИНЫМ, КАК НЕЛЬЗЯ СТАТЬ ВТОРЫМ РОКФЕЛЛЕРОМ ИЛИ ВТОРЫМ БИЛЛОМ ГЕЙТСОМ. В ПОЭЗИИ, КАК И В БИЗНЕСЕ, МОЖНО СТАТЬ ТОЛЬКО ПЕРВЫМ! ПОЧЕМУ? ДА ПОТОМУ ЧТО СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ПЕРВЫМ ОТКРЫВАЕТ ГЛАЗА НА РЕАЛИИ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ, ЗАСТАВЛЯЕТ УВИДЕТЬ ТОТ ПУТЬ, КОТОРЫЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРИВЕДЕТ К ЗАВЕТНОЙ ЦЕЛИ.

К сожалению, чем больше отечественные предприниматели узнают об успешных бизнесменах стран Запада, тем дальше они удаляются от реалий экономической жизни собственной страны, а значит, перестают видеть реальные механизмы поступления денег в окружающей их среде на конкретном отрезке времени.

На память приходит такой случай.

Однажды меня пригласили в Эстонию провести семинар. Пригласил некто Валерий. Мужчина был москвич, а в Эстонии он много лет подряд проводил летний отдых, оброс знакомствами, и для своих эстонских друзей решил организовать встречу со мной. Встреча состоялась на так называемом «экологическом хуторе» — несколько

гектаров земли, гостиничная постройка, пруд, лес, дорожки для прогулок. По возвращении в Москву Валерий сообщил мне, что он хочет начать новый бизнес — создать точно такой же «экологический хутор» в Подмосковье, но уже с большим размахом. В двадцати километрах от Москвы Валерий присмотрел пришедшую в упадок усадьбу, по соседству — пруд, лес и место для прогулок. Мужчина просил меня спрогнозировать, удастся ли ему этот бизнес и будет ли он прибыльным. По секрету сообщил, что он уже заказал проект реконструкции усадьбы и парковой зоны и оплатил его.

Вместо того чтобы приступить к прогнозированию, я посмотрел на него, как на безумного. Он не понял, что послужило причиной такой реакции. «Но ведь в Эстонии такой бизнес существует и приносит доход. Вы же сами видели», — заявил он. «Но ведь то Эстония, — парировал я. — А это ближнее Подмосковье». «Ну и что?» — не понял Валерий. «А то, — продолжал увещевать я, — что земля в 20 километрах от Москвы даже без построек стоит баснословно дорого, а ваш эстонский друг получил землю даром, как возвращенную собственность. Откуда у вас деньги на приобретение земли, реконструкцию исторического здания, приведение в порядок парковой зоны?»

Дело в том, что Валерий уже несколько лет был безработным, его семья существовала на фиксированную зарплату его жены, достаточную для пропитания, но ничтожную для начала столь крупного дела. «Я возьму кредит в банке», — уверенно заявил мужчина. «А подо что?» — спросил я. Жилищные условия мужчины были весьма скромными, их залоговая стоимость — капля в море по сравнению с той суммой, которая бы потребовалась для осуществления проекта. Так что всю сумму под такой залог банк бы не дал. «Ну, хорошо, — не унимался Валерий. — В банке могут дать кредит под будущую прибыль». «Правильно, — сказал я. — Но только если вы сможете показать, откуда она у вас берется». «Откуда прибыль берется у моего эстонского друга, оттуда возьмется и у меня», — уверенно сказал собеседник. «А вот это вряд ли, — заверил я. — Прибыль у вашего друга поступает преимущественно от пьяных финнов и таких же пьяных шведов, поскольку и Финляндия и Швеция находятся рядом, а в этих странах, как вы знаете, неимоверно высокие цены на алкоголь. Поэтому граждане Финляндии и Швеции направляются в отпуск или на уик-энд в соседнюю Эстонию для того, чтобы оторваться по полной. Проживание в Эстонии недорогое, спиртное — тоже. Заметьте, хозяин «экологического хутора» выделил нам места для проведения семинара только между заездами гостей из двух упомянутых выше стран, потому что за проживание мы заплатим столько же, сколько и они, а выпьем во много раз меньше. Ваш друг прекрасно просчитал

свой бизнес в стране, где он живет¹. Обратите внимание, что у этого бизнеса — «экологический хутор» — в Эстонии низкая затратная часть: повторяю, землю хозяин хутора получил даром (возвращенная собственность), гостиницу возвел деревянную с удобствами на этаже...» — «Я тоже построю деревянную гостиницу с удобствами на этаже», — перебил меня Валерий. «Да, но в такую гостиницу «новые русские» не поедут», — усмехнулся я. «А я сделаю ставку на «старых русских», — не унимался Валерий. — Ко мне поедет настоящая русская интеллигенция». «Со «старыми русскими» при их низкой платежеспособности вы вряд ли сможете свести концы с концами, — открывал я глаза своему собеседнику на его проект, — а вот шведов или финнов, жаждущих накачаться спиртным в любых условиях (и тем самым принести солидный доход), у вас под рукой нет и не будет. Этот эстонский бизнес нельзя успешно повторить в Подмосковье — это видно из элементарного расчета, который вы, кстати, не сделали». «Так, значит, я зря выбросил деньги за проект?!» — горько констатировал Валерий. «Значит, зря, — ответил я, но тут же ободрил собеседника. — Благодарите Бога за то, что вы выбросили только эти сравнительно небольшие деньги».

Действительно, стремление перенести чужое коммерческое предприятие (пусть даже очень привлекательное!) в абсолютно другие условия могло бы сыграть с моим героем злую шутку. Слава Богу, что он потерял только деньги, заплаченные за проект, но ведь он неизбежно потерял бы все, что имела его семья, если бы взял кредит под затею создания «экологического хутора» в ближайшем Подмосковье. Дело в том, что, задумывая этот бизнес, Валерий тоже хотел быть «вторым», но только не Биллом Гейтсом, а эстонским землевладельцем, имя которого я сейчас, увы, уже не смогу вспомнить.

Подведем итог. СЛЕПОЕ КОПИРОВАНИЕ ЧУЖОГО УСПЕШНОГО БИЗНЕСА БЕЗ УЧЕТА ОСОБЕННОСТЕЙ ТОЙ СРЕДЫ, КУДА ОН ПЕРЕНОСИТСЯ, НЕИЗБЕЖНО ВЕДЕТ К РАЗОРЕНИЮ.

И в то же время стремление заработать деньги, не подражая кому-либо, позволяет человеку видеть мир вокруг себя, нравы окружающих людей под таким углом зрения, который способствует, в первую очередь, извлечению собственной прибыли.

¹ Об экономической стороне «экологического туризма» я, конечно же, знал от самого хозяина хутора. — Здесь и далее прим. авт.

Одним словом, ЗОРКИЙ ГЛАЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ВЫХВАТЫВАЕТ ИЗ ТКАНИ ЛЮДСКОГО БЫТИЯ ТЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ, ЗА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ КОТОРЫХ ЛЮДИ ГОТОВЫ ВЫКЛАДЫВАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ, И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОТМЕЧАЕТ, ЧТО ЭТИ ПОТРЕБНОСТИ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ НИКТО НЕ УДОВЛЕТВОРЯЕТ. И ВОТ ТУТ ОН ПЕРВЫЙ ПРОТЯГИВАЕТ СТРАЖДУЩИМ РУКУ И ПОЛУЧАЕТ ОТ НИХ МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНЫЕ ДЕНЬГИ.

Приведу такой пример. В русской традиции идти со своей бедой к своему ближнему и битый час «грузить» его тем, в чем сам разобраться не можешь. Твой собеседник и помочь-то тебе не способен, но, согласно сложившемуся характеру общения, он вынужден слушать тебя, кивать головой и даже высказывать свое мнение, которое ты, кстати, чаще всего игнорируешь. Эта особенность уходит корнями в общинный строй, столетиями бытовавший на Руси, при котором проблемы конкретного человека перекладывались на общину, к которой тот принадлежал².

Людмила решила использовать эту особенность окружающих ее людей — желание делиться бедой со своими близкими. Женщина жила и работала в одном из городов Поволжья. Она была лидером сетевой компании, имела довольно солидную структуру. Но, как это заведено на Руси, каждый дистрибьютор обращается к своему спонсору не только когда возникает проблема непосредственно в сетевом бизнесе, но и когда имеет место неурядица в его личной жизни или жизни близких ему людей. И спонсор не имеет права оставить без внимания это обращение. Несмотря на неплохие заработки в сетевой компании, денег Людмиле всегда не хватало. Она искала способ увеличить заработки любыми путями. Женщина осознавала, что впустую теряет время, терпеливо выслушивая жалобы людей на неурядицы в семье, проблемы со здоровьем и прочие неприятности и, в первую очередь, конечно, озадачилась тем, как избавиться себя от этой бессмысленной обязанности выслушивать стенания своих сотрудников. Она понимала, что могла бы потратить это время на поиск дополнительных заработков.

Тогда возникла идея попытаться заработать на решении проблем именно тех людей, кто постоянно обращается к ней с жалобами. Нет, ни психологом, ни целителем женщина не была. Но Людмила являлась человеком эрудированным, много читала и поэтому была в курсе того, кто из специалистов на рынке психологических, целительских

² В странах Запада жаловаться на жизненные неурядицы не принято. При возникновении проблемы человек сразу обращается за квалифицированной помощью к соответствующему специалисту.

и прочих услуг мог бы оказать квалифицированную помощь по тем проблемам, с которыми к ней обращались ее дистрибьюторы. Женщина повела себя следующим образом. Она стала связываться с соответствующими специалистами (благо они всегда оставляют свои координаты в книгах, рекламных статьях, бегущих строках на телеэкране и т. п.) и оговаривать их условия приезда в город, где она работала, и в те города, где она имела большие структуры. Если условия оказывались подходящими, Людмила назначала даты их пребывания в городе и стоимость оказываемых услуг.

Теперь она уже, как манны небесной, ждала, когда кто-то из ее сотрудников обратится к ней с жалобой на бытовую неурядицу или проблему со здоровьем. Сетевой лидер подолгу не выслушивала жалобы своих коллег, а, поняв лишь суть проблемы, обнадеживающе заявляла: «Тебе не надо про свою беду рассказывать мне. Я тебе не помогу. А вот такого-то числа в город приезжает тот, кто тебе действительно поможет. Прибереги свое красноречие для него». Не факт, что после ее слов люди тут же бросались записываться на прием или на семинар к разрекламированному специалисту. Общеизвестно, что жалующемуся на жизнь человеку помощь часто не нужна, особенно если за нее надо платить деньги. Ему нужно повышенное внимание к себе, соболезнование окружающих, их участие, а главное, чтобы все это было бесплатно. Поэтому люди, услышав, что их переадресовывают к какому-то специалисту, да еще с перспективой выложить деньги, старались не спешить расставаться с последними. Они недоверчиво спрашивали: «А что, этот специалист в самом деле поможет?» Расписываться за возможности чаще всего незнакомого ей человека и уж тем более брать на себя ответственность за его действия Людмила, конечно, не собиралась. Но демонстрировать свою отстраненность означало отвести людей от грядущего мероприятия, сулившего ей денежную прибыль. Поэтому женщина нашла универсальную форму ответа на такой вопрос. Она говорила людям так: «У вас существует проблема, а судьба вам дает шанс встретиться с человеком, который специализируется на оказании помощи именно в таких ситуациях. Подумайте, что будет, если вы этот шанс не используете? Ведь вы, во-первых, не сможете себе этого простить, а, во-вторых, судьба может повторно такой шанс вам не предоставить. Так что решайте сами. А главное, я-то вам не помощница, я сделала все, что смогла — пригласила в наш город того, кто скорее всего вам поможет».

Этим ходом Людмила убивала сразу двух зайцев. Те, кто и не собирался решать свою проблему, а только использовал ее как повод для общения, больше не могли к ней подступиться — ведь она им уже указала дорогу, ведущую к избавлению от беды. Такие люди теперь шли плакаться уже в чужие жилетки. А время женщины освобождалось для

полезных дел. Те же, кто и впрямь стремился избавиться от наболевшего, во-первых, тоже прекращали жаловаться Людмиле — они осознавали бессмысленность этого занятия. Во-вторых, они вносили деньги за предстоящую встречу с приглашенным специалистом.

Работа организатора подобных мероприятий сегодня ценится очень высоко. Любой приглашенный специалист понимает, как много значит такой человек в каком-то конкретном городе для поддержания бизнеса по оказанию услуг его профиля, поэтому специалисты щедро делятся заработком с организатором за то, что он для них сделал. Так, Людмила, организуя раз за разом подобные мероприятия, во-первых, смогла обеспечить себе устойчивый дополнительный заработок, а во-вторых — освободить время для работы в существующем бизнесе³.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ОКРУЖАЮЩИХ ЛЮДЕЙ И УМЕНИЕ УДОВЛЕТВОРИТЬ ЭТУ ПОТРЕБНОСТЬ ПОЗВОЛИЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦЕ СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТЬ СВОИ ЗАРАБОТКИ ВЕСЬМА ОРИГИНАЛЬНЫМ СПОСОБОМ.

А вот еще одна причина, по которой погружение в мифы, сложенные об успешных предпринимателях, негативно влияет на человека, решившего заняться бизнесом.

Жизнь и деяния такого успешного коммерсанта подаются со страниц или с телеэкрана в том виде, в каком их хочет видеть читательская или зрительская масса. Обычно герой книги или эфира предстает человеком, который буквально не мог спать от того, что очень сильно любил простых людей по всему свету, но не знал, что он может сделать для того, чтобы облегчить или украсить их жизнь. Наконец он нашел это «что-то» и запустил в продажу. Тогда люди во всех уголках Земли с благодарностью открыли ему свои сердца и кошельки, и в итоге наш герой стал миллиардером.

Такой психологический портрет создателя успешной коммерции, мягко выражаясь, мало соответствует действительности. И вот почему.

В основе способности предпринимателя создавать новый успешный бизнес лежит не столько любовь к окружающим его людям, сколько умение видеть слабые стороны этих людей.

Для того чтобы убедиться в справедливости этих слов, давайте вернемся к тем примерам создания новых видов бизнеса, которые уже упоминались в этой книге.

³ Подробнее о профессии «Организатор» можно узнать на сайте www.love-money.ru.

Вспомним господ, предлагавших мне купить еврейскую национальность. Они прекрасно понимали, что движет теми российскими психологами, кто стремится периодически работать за рубежом. Поверьте, это вовсе не корыстное побуждение. Заработки в Европе или Америке несопоставимо ниже, чем в России. Это знает каждый из моих коллег по цеху, кто побывал «за бугром». Дело в другом: **периодически оказываться за рубежом престижно**. Представьте, что ваш секретарь отвечает по телефону: «Специалист не может вас принять, потому что сейчас работает, например, во Франции или в Соединенных Штатах». Это создает психологу в глазах его российских клиентов дополнительный вес, и немалый. Этот вес опять же не дает никаких денег, но такой специалист выглядит солидно. Это обыкновенные «понты». Еще со времен Петра I повелось, что для россиян настоящим мастером своего дела человек становится тогда, когда его ценят в Европе. Да, это слабое место в ментальности наших соотечественников, поэтому любой, самый средний специалист для того, чтобы составить о себе положительное мнение, должен немного помелькать в Европе или в Соединенных Штатах.

Эмигранты, выходцы из бывшего СССР, прекрасно знают эту «слабинку» россиян. Одновременно они понимают, что именно мешает русским «мелькать» на Западе — там ключевые позиции занимают люди другой национальности. Поэтому эмигранты и строят свой бизнес на том, чтобы помочь бывшим соотечественникам преодолеть это препятствие, то есть приобрести документ, подтверждающий требуемую национальную принадлежность.

Взгляд из зарубежья на своих бывших соотечественников, поверьте, не изобилует симпатией к ним, скорее наоборот, люди, по той или иной причине покинувшие свою родину, теперь стараются мысленно ее от себя оттолкнуть — так легче приживаться на чужбине. Но, чтобы оттолкнуть, надо заставить себя постоянно видеть в бывших соотечественниках что-то достойное насмешки или презрения.

ИМЕННО ЭТОТ ХОЛОДНЫЙ, НАСМЕШЛИВЫЙ ВЗГЛЯД НА НАС ПОЗВОЛЯЕТ ЭМИГРАНТАМ УВЕРЕННО ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ НА НАШИХ СЛАБОСТЯХ. ПОЭТОМУ ИМЕННО ИМИ-ГРАНТСКАЯ СРЕДА С ОСОБОЙ ИНТЕНСИВНОСТЬЮ СОЗДАЕТ НОВЫЕ ВИДЫ БИЗНЕСА.

Заметим, что переселенцы не испытывают теплых чувств не только по отношению к тем, кто остался жить на земле их предков, в палитре эмоций к таким же переселенцам,

как они, также нет ни любви, ни сострадания — одна холодная насмешливость. Это объясняется тем, что успех для эмигранта в зарубежье определяется тем, насколько лично ему удалось интегрироваться в жизнь коренного народа той страны, куда он переселился, стать для него «своим». Но, чтобы стать «своим» для немца, француза, американца, надо посильней оттолкнуться от того круга, к которому принадлежишь в настоящий момент, от круга российской эмиграции.

НО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОТ НЕГО ОТТОЛКНУТЬСЯ, НАДО В СВОЕМ СОЗНАНИИ ПРОВЕСТИ КАК МОЖНО БОЛЕЕ ЖИРНУЮ ЧЕРТУ МЕЖДУ СОБОЙ И ДРУГИМИ ВЫХОДЦАМИ ИЗ РОССИИ. КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

Заставить себя увидеть в каждом таком выходце если не идиота, то, по крайней мере, человека, стоящего значительно ниже тебя по уровню интеллектуального развития.

Меня поразил один сетевой бизнес, распространенный в среде русской эмиграции, поразил как содержанием продукта, так и отношением к тем, кто этот продукт потреблял. Продуктом были *таблетки* (читатель, не падай в обморок!) *от заведшихся в голове червей*. По утверждению создателей компании, черви живут в организме человека в допустимых количествах, и все беды в жизни начинаются тогда, когда их количество превысит критическую массу. Если у тебя вдруг плохо пошли дела, причина этому одна — переизбыток червей в твоём мозгу. Чтобы поправить дело, надо количество червей сократить. И вот тут на помощь приходит чудо-таблетка. Неудачник пьёт её, идет (извините за подробность) в туалет и, к собственной радости, видит, что лишние черви покинули его мозг — теперь они безмятежно ползают в унитазе. После всего увиденного он просто уверен в том, что теперь его дела и его жизнь наладятся. Бизнес просто удивительный по своему цинизму, но приносящий большой доход.

В чем состоит цинизм этой коммерции? Дело в том, что значительная часть переселенцев, например, в Германию вынужденно покинула места своего постоянного проживания. Это немцы, когда-то проживавшие в Поволжье, затем переселенные Сталиным в пустынные районы Казахстана и Киргизии. Местное население в начале 90-х годов просто выжило их со своих земель. Россия их не приняла. Убежище дала Германия. Так обитатели диких степей оказались в самом центре Европы. Там на них, беспомощных и наивных, конечно же, посыпались неудачи. И вот тут более цивилизованные русскоговорящие эмигранты предложили им панацею от всех бед в виде вышеописанной чудо-таблетки, избавляющей от червей в мозгу. Любопытно, что продавец после каждой

успешной сделки с упоением рассказывал едва ли не каждому встречному, какому идиоту он «впарил» свой продукт. А этот «идиот», как правило, его соотечественник, бывший и нынешний!

Думаю, читателя не удивит тот факт, что, говоря о создании новых профессий, я уделяю чересчур много внимания опыту русской эмиграции 90-х годов. Читатель видит объяснение этому:

АТМОСФЕРА, ЦАРЯЩАЯ В ЭМИГРАНТСКИХ КРУГАХ, КАК НЕЛЬЗЯ ЛУЧШЕ СПОСОБСТВУЕТ ТОМУ, ЧТОБЫ БЫСТРО И БЕЗОШИБОЧНО ОПРЕДЕЛЯТЬ, ЗА КАКОЙ ИМЕННО ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ ОКРУЖАЮЩИЕ ИХ ЛЮДИ ГОТОВЫ ОХОТНО ВЫКЛАДЫВАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ.

Мозг эмигранта вынужден искать в первую очередь слабые стороны человеческой натуры.

А теперь пусть каждый из читателей вспомнит себя: как размышляет лично он, когда ищет способ заработать деньги? **Он** размышляет так: *«Я хочу принести людям пользу. Я хочу предложить товар или услугу, которые облегчат им жизнь»*. Это отголосок мифов, которые вольно или невольно поселились в его голове благодаря средствам массовой информации. Казалось бы, ну что тут особенно плохого? Ну не будет у такого коммерсанта солидного капитала, зато его сердце будет переполнять человеколюбие. Не тут-то было! Начнем с одной оговорки. Бизнесмен говорит: *«Я хочу не просто предложить людям полезный товар, а еще обменять его на имеющиеся у них деньги»*.

А вот денег бизнесмену, идущему к ним с добром, потенциальные покупатели как раз платить не хотят. В этот момент в горе-коммерсанта и возникает разочарование в человечестве в целом: люди не хотят видеть собственной выгоды, они не хотят заботиться о своем здоровье, комфорте, красоте, финансовом процветании и т. п. «Я несу им добро, а они от него упорно отворачиваются», — досадует предприниматель. «Ужасный век, ужасные сердца!» — приходят в такую минуту ему на ум слова классика. Это уже серьезное потрясение для человека. Не все с ним справляются.

Справедливости ради надо сказать, что во все века люди были таковыми, а главное, что таковыми и останутся в веках грядущих. **Тем, кто идет к ним с добром и за свое добро хочет получить их деньги, люди в большинстве случаев будут отвечать отказом.**

Для того чтобы понять причину этого феномена, давайте попытаемся разобраться в том, что такое **добро**.

Добро, как нравственная категория, присутствует во всех религиозных учениях и бытовой морали и везде характеризуется как явление положительное. Почему? Да потому что душевное состояние, в котором пребывает человек в те минуты, когда творит добро, вызывает у него приятные ощущения. Церковь называет это состояние БЛАГОДАТЬЮ и строит свое отношение с паствой таким образом, чтобы поддерживать в душах ее представителей это благостное ощущение. Ведь если не поддерживать в людях то состояние, которое им нравится, их трудно собирать вокруг себя и удерживать продолжительное время. Теперь поставим вопрос так: почему людям нравится быть добрыми? Чтобы правильно ответить на этот вопрос, надо посмотреть на добро не как на нравственную категорию, а как на физическое явление. Я уже писал в одной из своих книг, что **добро характеризует собой минимальную степень концентрации внутренних усилий человека. (Зло, напротив, характеризует их высокую концентрацию.)**

ОДНИМ СЛОВОМ, НАХОДЯСЬ В СОСТОЯНИИ БЛАГОСТИ, ЧЕЛОВЕК ЛИБО НЕ ХОЧЕТ СЕБЯ РАСХОДОВАТЬ, ЛИБО РАСХОДУЕТ ЛИШЬ ИЗБЫТОК СОБСТВЕННЫХ СИЛ, КОТОРЫЙ ЕМУ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ МЕШАЕТ.

А уж отдыхать или делать что-то в свое удовольствие куда как приятнее, нежели упорно трудиться, не покладая рук. Потому что в первом случае человек свою энергию накапливает (или балансирует), а во втором — нещадно расходует.

Но существует такая народная мудрость: *«Без труда не выловишь и рыбку из пруда»*, то есть

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЧЕГО-ТО ДОСТИЧЬ, СЛЕДУЕТ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ, ТО ЕСТЬ ПРИЛАГАТЬ УСИЛИЯ — РАСХОДОВАТЬ СВОЮ ЭНЕРГИЮ.

Что хочет предприниматель: творить добро? Нет, в конечном счете он хочет забрать себе деньги человека. Но тогда зачем же забывать простую истину: **чтобы у кого-то что-то забрать, нужно обязательно приложить усилия, и немалые?** Что это за усилия в нашем случае?

ЭТО МОЗГОВОЙ ШТУРМ, ЦЕЛЬ КОТОРОГО - ОПРЕДЕЛИТЬ, НА КАКУЮ УЛОВКУ ОХОТНО ПОДДАСТСЯ НАХОДЯЩИЙСЯ РЯДОМ ЧЕЛОВЕК, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ!

И вот здесь штурмующий приходит к выводу, что полезные качества предлагаемого им товара или услуги — необходимая, но, увы, недостаточная составляющая той продукции, которую покупатель охотно выхватит у него из рук в обмен на собственные деньги. Для успешных продаж нужно нечто большее.

ЭТО «НЕЧТО» МОЖНО УСМОТРЕТЬ ЛИШЬ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ТЫ НАУЧИШЬСЯ ВИДЕТЬ В ЛЮДЯХ ИХ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ.

Почему так происходит?

Во-первых, потому, что **видение слабых сторон человека позволяет манипулировать им, то есть управлять его желаниями и поступками.** (Если вы видите в ком-то только сильные стороны, вы не способны заставить его действовать в ваших интересах.)

Но есть и второе объяснение.

Впервые с этим явлением я столкнулся, играя в шашки.¹ Дело было на военных сборах. Мы несли караул. После того как тебя сменяли до следующего заступления, а оно было через два часа, надо было как-то коротать время. Шахматную партию можно было не успеть разыграть, поэтому

играли в шашки. За сутки (а именно на этот срок нам доверили охранять воинскую часть) были сыграны десятки партий и с разными партнерами, и с одними и теми же. Именно тогда я усмотрел закономерность, что **мой успех или неудачу в игре определяет не столько разница в классе с человеком по другую сторону доски, сколько мое отношение к нему.** Если я симпатизировал партнеру, был настроен благодушно, то обязательно проигрывал; если же в следующей партии я мысленно «опускал» того же партнера во время игры, то, наоборот, меня ждала удача. За эти сутки я убедился в следующем: **возлюбя партнера, выиграть у него невозможно.**

Позже, когда я стал интересоваться биоэнергетикой, я нашел объяснение этому феномену. Правда, для объяснения пришлось прибегнуть к такому условному понятию, как «астральное я» человека. Если предположить, что «астральное я» существует, то

МЫСЛЕННО БОГОТВОРЯ НАХОДЯЩЕГОСЯ ПЕРЕД ТОБОЙ ПАРТНЕРА, Я ТЕМ САМЫМ УВЕЛИЧИВАЮ ЕГО «АСТРАЛЬНОЕ Я», УСИЛИВАЮ ЕГО. УДАЧА В ТАКОМ СЛУЧАЕ ВСЕГДА СОПУТСТВУЕТ СИЛЬНОМУ, ПАРТНЕР ИГРАЕТ УВЕРЕННО, Я ЖЕ СОВЕРШАЮ ОШИБКИ. В ИТОГЕ МЕНЯ ПОБЕЖДАЮТ. НО СТОИТ МНЕ НАЧАТЬ МЫСЛЕННО УНИЖАТЬ ПАРТНЕРА, КАК ПОД ДЕЙСТВИЕМ МОЕЙ БИОЭНЕРГИИ ЕГО «АСТРАЛЬНОЕ Я» СОКРАЩАЕТСЯ, А МОЕ ВОЗРАСТАЕТ, И ТЕПЕРЬ УЖЕ Я ИГРАЮ УВЕРЕННО, А ОН ТО И ДЕЛО ОШИБАЕТСЯ. ИТОГОМ СЛУЖИТ МОЯ ПОБЕДА.

Да, мысленно «плющить» игрока сложно, этого не хочется делать, потому что за этим стоит дополнительная трата собственных сил, благодушный настрой к нему приятней и желанней — ведь лишних усилий не требуется. Но только в первом случае тебя ждет победа, а во втором — проигрыш.

В бизнесе все происходит точно так же. **Деньги имеют обыкновение переходить из рук более слабых людей в руки более сильных.**

СИЛУ ОПРЕДЕЛЯЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ, ПОТРАЧЕННАЯ БИЗНЕСМЕНОМ НА ТО, ЧТОБЫ ВЫЯСНИТЬ, ЧТО ЕЩЕ ЗАСТАВИТ ПОКУПАТЕЛЯ ПРИОБРЕТАТЬ ЕГО ТОВАР, КРОМЕ ЕГО ПОЛЕЗНЫХ СВОЙСТВ.

Когда вспоминаешь то состояние души, в котором ты (или кто-то другой) находил, а затем создавал новый бизнес, то невольно отмечаешь, что **всяческие благие пожелания в адрес потребителей твоей продукции в душе отсутствовали. Имел место взгляд сверху вниз, позволявший находить слабые черты у своих соотечественников.** Так и у челябинского предпринимателя, рассказавшего мне историю своего детского бизнеса, сделанного на иностранных марках, не было повода любить тех, кто был под его началом в филателистическом клубе. Ведь все мы помним, как в те времена в молодежной среде выбирали председателя. Брали «середнячка» и насильно загружали его обязанностями без его на то согласия. Так было и с филателистом Алексеем — ребята постарше выдвинули его кандидатуру и поддержали ее просто для того, чтобы не работать самим. Таким образом, возникшая в голове подростка коммерческая схема была скорее мстью тем, кто насильно выбрал его на пост председателя филателистического клуба. Он увидел слабую сторону своих подопечных: любой ценой приобретать все новые и новые марки, считавшиеся редкими, и предоставил им такую возможность... в обмен на их деньги.

Вспоминая себя, с чистой совестью могу отметить, что, когда я делал первые успешные шаги в коммерции, я тоже не испытывал особенно теплых чувств к потребителям предлагаемой мной продукции. Так было и при создании моего первого бизнеса — метрологического, и при организации курсов прядения из шерсти домашних животных.

Пара слов об истории моего бизнеса в метрологии. Я работал в научном отделе Проектного института гражданской авиации. Инженерно-технический состав аэропортов относился к нам, представителям науки, мягко выражаясь, пренебрежительно. Они, производственники, считали, что мы, наука, в отличие от них, ничего не знаем и ничего дельного не можем предложить. Было делом чести доказать обратное — заставить их покупать у нас разработанный нами прибор. Но для создания бизнеса надо было взглянуть на «производственников» сверху вниз — увидеть их слабые стороны. И мы, наука, такие стороны увидели. Дело в том, что в аэропортах существовал неписанный порядок: начальник службы горюче-смазочных материалов бесплатно заправлял горючим личный транспорт верхушки аэропортовского начальства и свой в том числе. Этот расход топлива ни в каких документах не учитывался. Но в отчетах все должно было сходиться, словно этих заправок не было. И вот тут на помощь приходил наш прибор, позволявший сверхточно определять количество топлива, имевшегося в резервуаре. Часто из-за того, что резервуар был слегка наклонен или имел выпучины, в нем находилось топлива больше, чем это определял существовавший тогда метод учета жидкости. Благодаря нашему сверхточному прибору начальник службы теперь знал разницу между реальным количеством топлива и подотчетным и мог с легким сердцем заправлять автотранспорт своего начальства (и свой в том числе). В чем состоял наш взгляд на «производственников» сверху вниз? А в том, что в науке тогда работала настоящая интеллигенция: она не прогибалась под начальство (не способствовала его воровству) и сама не воровала. Поэтому мы с внутренним торжеством взирали на тех, кто приобретал наши приборы: они-то прогнулись, они-то не устояли перед желанием украсть. Это была своего рода месть «производственникам» за то, что они когда-то пренебрегали нами, представителями науки.

Что касается курсов прядения из шерсти домашних животных, то их организации также способствовал взгляд сверху вниз. В начале 90-х годов наступил период больших возможностей наконец-то зажить по-человечески. Я рисковал жизнью за эти возможности и защищал Белый дом в августе 1991 года. Однако некоторые соотечественники вместо того, чтобы думать, как им зажить достойно, продолжали упорно думать о том, как им всего лишь сводить концы с концами. «Ах, так! — разозлился я. — Ну, тогда я буду

зарабатывать деньги на вашем страхе». В этом бизнесе я сыграл на слабой стороне окружающих людей — животной панике перед завтрашним днем в результате неумения видеть позитивные перспективы.

ТАКИМ ОБРАЗОМ УМЕНИЕ УЗРЕТЬ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ НАТУРЫ - ЭТО ВЕРНЫЙ ЗАЛОГ НАХОЖДЕНИЯ НОВЫХ ФОРМ БИЗНЕСА, ЗАЛОГ ВЫЧИСЛЕНИЯ ОРИГИНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ СХЕМ.

Я хочу, чтобы читатель понял меня правильно. Я вовсе не за то, чтобы человек, ставший на путь предпринимательства, видел в окружающих одни лишь слабости. **Это искусственный психологический ход, необходимый в условиях сформировавшегося рынка для того, чтобы нащупать ту потребительскую нишу, которая еще не заполнена товарами или услугами. Этот же психологический ход я рекомендую применять еще и тем людям, кто только собирается встать на путь предпринимательской деятельности и ищет место применения собственным силам,**

РЕАЛЬНЫЙ СМЫСЛ БИЗНЕСА И ТО, КАК ЭТОТ СМЫСЛ ВИДИТ ОБЩЕСТВО, НЕ ТОЛЬКО НЕ СОВПАДАЮТ, А В КОРНЕ ПРОТИВОРЕЧАТ ДРУГ ДРУГУ. НО НЕ У ВСЕХ ИЗ НАС НАХОДЯТСЯ СИЛЫ СКАЗАТЬ СЕБЕ, ЧТО ОБЩЕСТВО НЕ ПРАВО В СВОЕМ ВИДЕНИИ СМЫСЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ТЕ, У КОГО ЭТИ СИЛЫ НАШЛИСЬ, ДАВНО ПРЕУСПЕВАЮТ В СОБСТВЕННОМ ДЕЛЕ.

Трезвый взгляд на окружающих людей приводит бизнесмена к успеху в его начинаниях.

В связи с вышеизложенным я вспоминаю разговор, состоявшийся у меня в начале 90-х годов с одним народным целителем. Я умышленно не упоминаю его имени, потому что сейчас этот человек широко известен. Целитель рассказывал, как долго и много он учился знахарскому искусству, постигал тайны траволечения, китайскую медицину и действительно мог совладать со многими человеческими недугами, однако в материальном плане перебивался с хлеба на воду. Свое безденежье он объяснял тем, что, наверное, еще все-таки мало знает и мало умеет, и поэтому учился, учился и учился. «Я рассуждал так, — рассказывал целитель, — чем больше болезней я смогу излечить, тем шире будет рынок целительских услуг, на котором я смогу присутствовать, а значит, и

доходы мои возрастут. А главное, берясь лечить ту или иную болезнь, я должен буду честно смотреть в глаза своим пациентам. Да, я много знаю о вашем заболевании, я уже брался лечить его и имею положительные результаты. Для того чтобы иметь эти положительные результаты, я лечил людей бесплатно. Однако даже когда мне удавалось излечить болезнь, люди платили мне деньги неохотно. Нет-нет да и проскальзывала реплика: «Если вы такой хороший специалист, то почему о вас никто не знает?» Наконец безденежье так разозлило меня, что я задал себе прямой вопрос: почему люди не хотят у меня лечиться? И ответил себе на этот вопрос так же прямо: «Потому что это не престижно». И тогда вместо того, чтобы учиться излечивать очередное заболевание, я озадачился тем, как сделать престижным для людей общение с моей персоной.

В это время на телевидении стали появляться первые коммерческие передачи. То есть теперь для того, чтобы попасть на телеэкран, не надо было получать согласие режиссера и чиновников, достаточно было отнести владельцу передачи пять тысяч долларов, и целых сорок минут ведущий общался с тобой в прямом эфире и вся страна любовалась твоей физиономией, а главное, в конце эфира во весь экран высвечивался твой контактный телефон.

В те годы появиться на телеэкране означало уподобиться как минимум Горбачеву или Пугачевой. Но с ними нельзя было потом запросто пообщаться, а со мной пожалуйста — приезжай на семинар и общайся. А потом захлеб рассказывай своим друзьям, соседям, сослуживцам, как запросто беседовал с тем, кого на днях вся страна видела на телеэкране. Я посчитал, что если вложу пять тысяч долларов в этот проект, то, конечно, подниму свой престиж, но только на какое-то время. А потом про меня забудут. Значит, на экране нужно будет появиться снова, а это опять пять тысяч долларов. Идеально было бы появляться на экране один раз в неделю, тогда меня точно никто не забудет. Значит, за неделю работы после эфира надо «отбивать» семь-восемь тысяч долларов, пять нести обратно на телевидение, а то, что останется, брать себе. Я посчитал, сколько людей должен буду принимать ежедневно для того, чтобы заработать эту сумму, и сколько времени я смогу посвящать общению с одним человеком. Посчитал и честно признался себе, что при таком «шапочном» общении с пациентами вылечить болезнь ни у кого не смогу. И вдруг в голове промелькнуло: а может быть, эти люди как раз и не хотят лечить болезнь? Когда человека всерьез донимает недуг, он идет в больницу, а не к звезде телеэкрана. Я собрал по друзьям пять тысяч долларов, отнес владельцу телепередачи, и программа со мной вышла в эфир. В эфире я, кстати, подробно говорил о том, какие болезни я умею лечить. На утро народ повалил валом. В своем предположении относительно пришедших ко мне людей я не ошибся. Ни один из них не требовал от меня исцелить его от недуга. Мне

казалось, что они сами не знали, зачем шли. «Ну скажите мне хоть что-нибудь», — просили они. Я «что-нибудь» говорил, и они, просяв от счастья, уходили восвояси. Уже за первые два дня я легко «отбил» пять тысяч долларов, отложил их на очередной телеэфир и остальные дни работал только себе в карман. Через неделю я в точности воспроизвел эту же схему. Снова отнес пять тысяч владельцу передачи, снова за два дня их вернул, отложил и остальные четыре дня работал на себя с той же отдачей. Один день я отдыхал. С каждым из посетителей мы

о чем-то болтали: о погоде, о природе, о жизни. Никто из них не имел ко мне никаких претензий. О том, что я — целитель, я вспоминал лишь тогда, когда требовалось что-то говорить в телеэфире. Я создал абсолютно уникальный бизнес: люди за свои деньги могли запросто общаться с телезвездой, а целительство служило лишь предлогом к этому общению. Бизнес жил столько лет, сколько существовала эта передача на телевидении.

Впоследствии я начинал много других проектов и ни разу не оказался в проигрыше, потому что этот телепроект научил меня главному:

ВО-ПЕРВЫХ, ЦЕЛЬЮ БИЗНЕСА ЯВЛЯЮТСЯ ДЕНЬГИ И НИ ЧТО ДРУГОЕ. ВО-ВТОРЫХ, СЕРЬЕЗНЫЙ БИЗНЕС НАЧИНАЕТСЯ С ПОНИМАНИЯ ТОГО, ЗА ЧТО ЛЮДИ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ. ЭТОМУ ПОНИМАНИЮ СПОСОБСТВУЕТ ОТСТРАНЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ТЕХ, КТО ЖИВЕТ РЯДОМ С ТОБОЙ».

Глава 3

МОЗГОВОЙ ШТУРМ ИЛИ МЕДИТАЦИЯ?

Увы, многие считают иначе. Бытует мнение, что **для того, чтобы определить, за какие товары или услуги окружающие люди готовы охотно платить свои деньги, надо прибегнуть к мозговому штурму.**

Наиболее расхожее представление о *мозговом штурме* таково. В назначенный день и час в какой-то обозначенной точке пространства собираются те, кто готов совместно начать новое и, конечно, успешное дело, и начинают думать вслух. Вернее, они начинают спорить. Они кричат, перебивают друг друга, а то и просто перекрикивают, критикуют услышанную точку зрения, посмеиваются над ее автором, когда по-доброму, а когда и нет. То стараются отчаянно перевернуть все с ног на голову для того, чтобы освежить свой взгляд, то, наоборот, уговаривают друг друга наконец

поставить все с головы на ноги для того, чтобы увидеть в своих домыслах хоть что-то правильное. И все в таком духе.

За таким занятием люди могут проводить со спокойной совестью часы, а то и дни, потому что убеждены в том, что они заняты делом, читай, поиском перспективного бизнеса.

Какой-то не очень умный человек однажды произнес слова, которые оправдывают горлопанов: *«В споре рождается истина»*.

Меня тоже не один раз пытались вовлечь в подобное занятие. Я всякий раз отказывался, мотивируя тем, что, по моему мнению,

В СПОРЕ РОЖДАЕТСЯ ОТНЮДЬ НЕ ИСТИНА, А БОЛЕЗНЕННОЕ САМОУТВЕРЖДЕНИЕ.

«А где же рождается истина?» — спрашивали меня тогда. Я отвечал: **«Истина рождается в медитации»**.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНО, ВНЕЗАПНОЕ ПОСТИЖЕНИЕ ИСТИНЫ ТРЕБУЕТ ОЗАРЕНИЯ ТВОЕГО СОЗНАНИЯ - ПЛАВНОГО ПЕРЕХОДА КОЛИЧЕСТВА ТВОИХ СТАРАНИЙ НА НИВЕ ПОИСКА ОТВЕТА В КАЧЕСТВО, ТО ЕСТЬ В САМ ОТВЕТ. ЭТОМУ ПРОЦЕССУ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ СПОСОБСТВУЕТ СОСТОЯНИЕ ПОКОЯ, ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИСЛУШАТЬСЯ К СЕБЕ, НЕЖЕЛИ ГОРЯЧИЕ БАТАЛИИ, ГДЕ ЧТО ЕСТЬ СИЛ КРИЧИШЬ САМ И СЛЫШИШЬ, КАК СТОЛЬ ЖЕ НЕИСТОВО КРИЧАТ ДРУГИЕ.

Одна предпринимательница рассказала мне, как она открыла для себя новый бизнес. Дело в том, что женщина долгое время работала психологом по вопросам семьи и брака. Она проводила семинары, консультировала индивидуально, и, к собственному ужасу, стала замечать, что людской интерес к советам специалиста пропадает, а вместе со снижением интереса уменьшается и ее прибыль. Что делать? — задумалась женщина. Посоветовалась с коллегами-психологами — те подтвердили наметившуюся грустную тенденцию. Дама решила объединить усилия своих коллег, чтобы вместе противостоять наметившемуся спаду доходов, а главное, для того, чтобы создать новый перспективный бизнес. Решили прибегнуть к мозговому штурму. Собрались. «Каждая из нас, — вспоминала моя собеседница, — говорила преимущественно о том, где и как неплохо

зарабатывают другие психологи. Одна, самая горластая из нас, убеждала, что сегодня лучше всего нашу братию кормит Тибет». «Обосновавшись на Тибете, — кричала она, — можно продавать свою продукцию втридорога — сам факт паломничества в этот волшебный край будоражит психику человека, заставляя его раскошелиться».

После проведенного мозгового штурма в памяти отпечатался этот самый громкий крик, поэтому создалось впечатление, что другого выхода, кроме как бросить все и уехать на Тибет, для увеличения заработков не существует вовсе. Я шла домой и думала: «А как же семья? Ведь я не смогу взять ее с собой. Возьми я их, где будут учиться дети? Где работать мужу?» Словом, после мозгового штурма я пребывала в полной растерянности. Ночью я лежала в своей постели. Муж спал, а я сначала пыталась думать о том, как нам создать прибыльный бизнес, но быстро убедилась, что придумать - ничего не могу. Я не расстроилась, а сказала себе: «Главное, я знаю, чего хочу. Я хочу денег, куда более солидных, чем зарабатываю сейчас. А дальше все само разрулится».

На следующее утро я вдруг ни с того ни с сего решила зайти к своей подруге. Подруга переживала сейчас нелегкие дни — ее бросил мужчина, который был для нее не столько предметом любви, сколько источником средств к существованию. Подруга тяготилась одиночеством и обрадовалась моему визиту. Но когда я, как профессиональный психолог, стала давать ей советы, как ей быть в сложившейся ситуации, женщина просто взвилась от негодования: «Да что мне советы? Ты мне мужика давай. Я за конкретным мужиком сейчас хоть на край света пойду, денег не пожалею, если он мне только подаст надежду».

Ночью я опять лежала в своей постели, опять в полной тишине, и думала над ее словами. Теперь моя мысль уже не упиралась в стену, а текла плавно, а главное, продуктивно. Действительно, большинству людей, оказавшихся с разбитой судьбой, нужен не столько совет, сколько шанс заново построить личную жизнь. Предоставь им такой шанс (или видимость такового), и они очертя голову и не жалея денег бросятся в погоню за перспективной мужчиной. И советы психолога в этом случае им нужны в последнюю очередь. Тогда встал вопрос: откуда взять этих перспективных мужчин? И вдруг пришло озарение: в сознании российских женщин мужчина, работающий где-нибудь в нефтеносном районе или за Полярным кругом, как правило, относится к числу перспективных — там крутятся большие деньги, там получают северные надбавки, и если мужик в условиях Севера не спился, то он наверняка чего-нибудь да достиг. По крайней мере, за возможность знакомства с таким мужчиной моя подруга деньги бы отдала. И не одна она — многие бы на ее месте поступили бы так же.

Тогда новый вопрос: как раздобыть соответствующих мужчин, желающих встретиться хоть с серьезными намерениями, а хоть бы и с целью флирта с дамами Средней России? А главное, зачем им эта встреча нужна? И тут я вспомнила, что однажды приезжала с семинарами на Крайний Север, и там в личных беседах мужчины жаловались мне, что их жены или подруги лишены огонька, лишены стержности — они скорее верные друзья, чем интригующие, обжигающие женщины. Я вспомнила, что у меня остались визитки моих клиентов из Заполярья. Как-то само собой всплыло в голове, что обитатели Севера охотно бы прокатились на неделю куда-нибудь в теплые края, например в Египет или в Турцию. Туда же за ними охотно последовали бы те особы женского пола, кто ищет достойного мужчину для совместной жизни. В этом случае мой психологический семинар служил бы только предлогом к тому, чтобы они встретились. Немного обидно было оттого, что они соберутся не ради меня, но зато деньги они уже наверняка заплатят. В конце концов, смысл бизнеса — это деньги, — утешила себя я. Так в ночной тиши я придумала для себя новый вид бизнеса. Впоследствии он приносил мне неплохой заработок.

К слову надо сказать, что ни одна из моих коллег-психологов и участниц мозгового штурма на Тибет так и не поехала. Каждая из них продолжает работать там, где и работала. Попытка родить в споре истину оказалась бесплодной».

В связи с произошедшим я вспомнил такую пословицу: «ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ТИШИНУ».

Прием поиска нового дела, о котором мне рассказала женщина-психолог, сродни медитационным практикам — **в состоянии покоя мозг сам работает в нужном направлении, подбрасывает нам нужные мысли и заставляет делать верные шаги.**

Есть еще один способ ускорить поиски нового бизнеса. В его основе лежит осознанное использование медитационного приема.

Любая осуществляемая нами деятельность сопряжена с наличием хотя бы какого-нибудь дискомфорта. Например, нам может не нравиться то обстоятельство, что к месту работы надо добираться либо в переполненном городском транспорте, либо подолгу стоять в автомобильных пробках. Может раздражать сам факт обязательного присутствия на рабочем месте строго определенное количество времени. Может не нравиться то состояние, которое охватывает вас в процессе выполнения вами должностных обязанностей (например, надо много разговаривать, убеждать, а вы по природе молчун и т. п.). Дискомфорт может вызвать пыль, холод, грязь, сырость, словом, состояние окружающей среды там, где вы проводите свой трудовой день. Может доводить до «белого каления» тот факт, что вам могут бесцеремонно позвонить ночью или в выходной

день и заставить исполнять профессиональные обязанности. Короче говоря, существующий род деятельности может тем или иным способом доставлять массу неудобств как вашей душе, так и вашему телу. Может просто раздражать то обстоятельство, что сотрудник за соседним столом каждый час закапывает в нос какие-то капли. С одними проявлениями дискомфорта мы готовы мириться, а вот другие хочется устранить, и как можно быстрее. Но далеко не всегда мы способны произвести необходимые изменения на том месте, где в настоящий момент протекает наша трудовая деятельность, — переместить предприятие или офис поближе к своему дому, заменить начальника, поменять профиль работы или условия, в которых трудимся, и т. д. Что тогда делать?

Тогда следует использовать такой прием, как **мыслеперемещение в точку исполнения желания**. Я упоминал об этой медитативной практике в своих предыдущих книгах, когда рассказывал о том, как бизнесмену привлечь к себе денежные потоки⁴.

В нашем же случае **цель использования вышеописанной практики сводится к тому, чтобы изменить само место работы, а порой и характер всей деятельности**.

В вечерние часы (лучше всего перед сном) следует мысленно перенести свое тело в те обстоятельства, где, по вашему замыслу, протекает ваша новая трудовая жизнь. Главное — чтобы жизнь протекала там без тех раздражающих факторов, которые наличествуют в настоящий момент (нет изматывающей дороги, придирчивого шефа или докучливого сотрудника). Во что бы то ни стало стремитесь получить удовольствие от того, как теперь протекает ваш трудовой процесс. Не следует представлять всю свою деятельность в целом. Если, например, вы не представляете себе, чем бы хотели заниматься, но знаете, что работа должна быть близко от дома, то мысленно наслаждайтесь тем, что дорога от двери квартиры до двери офиса — это приятная пятнадцатиминутная прогулка на свежем воздухе утром и вечером (а может быть, еще и в обед), и не заботьтесь о том, что именно вы будете в этом офисе целый день делать. Если вы, наоборот, стремитесь отдалиться от домашних забот и отдохнуть от своих домочадцев, и для этого ищете работу, связанную с длительными командировками, и еще не решили, где именно должна осуществляться ваша трудовая деятельность, в России или за рубежом, то наслаждайтесь уютным гостиничным номером, предоставленным вам фирмой, живя в котором, вам не надо стирать, убирать, готовить, мыть посуду, выслушивать жалобы домашних — постельное белье вовремя поменяет горничная, она же произведет уборку в номере. Завтрак, обед и ужин за вас приготовят в ресторане —

⁴ Наиболее полно прием описан в книге С. Н. Попова «Думай и богачей по-русски — 3» (М.: «Издательство ФАИР», 2007).

проблем с мытьем посуды для вас тоже нет, домашние не докучают — они далеко, значит, после трудового дня вы можете наслаждаться отдыхом, лежать, слушать музыку, смотреть телевизор, читать. Что при этом происходит за окнами вашего номера, какое там государство, зарубежное или российское, вам безразлично. Не думайте об этом. Перенесите мысленно свое тело в желаемые вами обстоятельства комфортного гостиничного номера и получите минуты удовольствия от своих фантазий.

Кстати, о минутах. ***Продолжительность медитации не ограничена во времени. Главное, чтобы охватившая вас радость при мысленном погружении в новые условия трудовой жизни была абсолютно искренней. Продлится это состояние пять минут, пятнадцать или тридцать — решающего значения не имеет. На конечный результат — вызов перемен в своей трудовой деятельности — в большей степени оказывает влияние периодичность актов мыслеперемещения, нежели их разовая продолжительность. Поэтому стремитесь к тому, чтобы регулярно (4—5 раз в неделю), желательно по вечерам, отправлять свою фантазию (а вместе с ней и все свое тело) туда, где вам очень хотелось бы работать, и пристально следите за происходящими вокруг вас переменами.***

Я вспоминаю, как на заре своей трудовой деятельности находил подходящее место работы, используя метод мыслеперенесения своего тела в точку исполнения желания.

После окончания института меня распределили по специальности в НИИ, где рабочий день начинался в восемь часов утра. Плюс дорога занимала около часа. Вставать было надо в шесть утра. Я в те годы увлекался театром. Репетиции затягивались глубоко за полночь. Одним словом, меньше чем за год работы я здорово подустал. Понял, что долго так не протяну. Занятие театром бросать не хотелось, поэтому пришлось бросить работу в НИИ. Театр денег не давал. Я понимал: все равно придется совмещать эти два занятия — театр и работу по специальности. Но, чтобы совмещение было возможно, надо, чтобы место работы было где-то совсем рядом с домом. Я стал искать такое место.

Что значит «искать»? Я был так утомлен прошедшим годом, что просто целыми днями лежал на диване и представлял себе, как хорошо было бы иметь работу, до которой было бы пешочком ходьбы минут пятнадцать, не более. Самое главное, что я прекрасно знал, что в радиусе не только пятнадцати минут, но и получаса ходьбы от моего дома нет ни одного учреждения того профиля, по которому я закончил ВУЗ. И тем не менее я продолжал предаваться приятным фантазиям, связанным с грядущей работой, не вставая при этом с дивана. Когда меня теребили родители, я брал городской телефонный справочник и обзванивал первые попавшиеся предприятия, которые находились

поблизости. Я делал это только для того, чтобы успокоить своих отца и мать; сам же не рассчитывал на успех. Велико же было мое удивление, когда мне предложили работу почти по специальности с неплохим окладом в депо метро «Сокол». Депо находилось как раз в пятнадцати минутах ходьбы от моего дома. Правда, меня смутило то, что должность была не инженер, а мастер. Однажды я уже работал на заводе в цехе, и мне не хотелось снова надевать спецовку.

Тогда, лежа все на том же диване, я конкретизировал мечту: хочу, чтобы работа была, во-первых, близко, во-вторых, в каком-то научном учреждении. Я представлял, какой это комфорт для моего тела — проснуться с утра, не очень рано, не спеша позавтракать и по свежему воздуху слегка прогуляться до своего рабочего места. Там в чистом помещении сесть за чистый стол и весь день иметь дело с такими же чистыми бумагами. Следующий звонок, сделанный наугад, практически решал эту задачу. Меня пригласили на работу в метрологический отдел одного института. Институт находился все в тех же пятнадцати минутах ходьбы от дома, и работа была непыльная. Но здесь меня не устроило то, что работа была не совсем по моему профилю. Я тогда ничего не смыслил в метрологии. В институте предложили сначала отправить меня на месячные курсы. Курсы находились на другом конце города, и я не захотел снова вставать ни свет ни заря, толкаться в метро. Я отказался. Родители были в ужасе. Но я продолжал «поиск». Лежа все на том же диване, я еще больше конкретизировал ощущения тела, связанные с моим пребыванием на грядущей работе. Теперь я хотел не только комфорта от позднего пробуждения, прогулок из дома до работы и обратно и чистого рабочего места. Я хотел еще комфортно чувствовать себя как специалист, то есть не суетиться из-за отсутствия требуемых знаний и уж тем более спешно не доучиваться, а сразу уверенно взяться за дело. Следующий сделанный наобум звонок потряс меня своим результатом: в проектно-институте, где я даже не мог предположить, что существуют научные отделы по моему профилю, на днях освободилась вакансия, на которую требовался специалист именно с моим образованием. Институт находился в четырех (!) минутах ходьбы от подъезда моего дома. Я понял, что лучшего места для трудовой деятельности найти не смогу, и на следующий же день оформился на работу.

Подведем итог:

ЕСЛИ ВЫ ОТЧЕТЛИВО ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ, КАКИМИ СОСТОЯНИЯМИ ДУШИ И ТЕЛА ДОЛЖНА СОПРОВОЖДАТЬСЯ ВАША ГРЯДУЩАЯ ТРУДОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОКАЗАТЬСЯ В ПОДХОДЯЩЕМ МЕСТЕ

РАБОТЫ, СЛЕДУЕТ ПРИБЕГНУТЬ К ПРИЕМУ «МЫСЛЕПЕРЕ-МЕЩЕНИЯ В ТОЧКУ ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЯ».

И еще одна подсказка.

ЕСЛИ ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, ЧЕМ ЗАНЯТЬСЯ С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ДЕНЕГ, ТО НЕ СТРЕМИТЕСЬ ПЕРЕБИРАТЬ ВСЕВОЗМОЖНЫЕ ВИДЫ ПРЕДСТОЯЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И АНАЛИЗИРОВАТЬ ИХ НА ПРЕДМЕТ ПРИБЫЛЬНОСТИ. ВЫДЕРЖИТЕ ПАУЗУ И ПРИСМОТРИТЕСЬ, КАКИМ ОБРАЗОМ ДЕНЬГИ САМИ СТРЕМЯТСЯ ВАС НАЙТИ. ТО, ЧТО ВАМ УДАСТСЯ ОБНАРУЖИТЬ, ПРЕВРАТИТЕ В БИЗНЕС. УВЕРЯЮ: ЭТО И БУДЕТ ВАША САМАЯ ПЕРСПЕКТИВНАЯ КОММЕРЦИЯ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ.

В период активного поиска нового дела предпринимателю следует особенно внимательно анализировать те случайные просьбы или предложения, которые поступают к нему от посторонних или малознакомых людей, систематизировать эти обращения для того, чтобы понять, что в них содержится общего. Очень часто какая-то обобщающая черта и указывает на тот вид деятельности, который должен быть максимально прибыльным для конкретного бизнесмена в настоящий момент.

Так, Виктор, получив высшее образование (диплом юриста), стал активно искать работу, которая позволила бы ему зарабатывать куда более значительные суммы денег, нежели он зарабатывал прежде. Дело в том, что в процессе получения второго образования мужчина уже занимался трудовой деятельностью: он работал на стройке. Нет, непосредственно строителем он не был — кирпичи он не таскал, раствор не месил, он был кладовщиком — вел учет прихода и отпуска строительных материалов то на одном объекте, то на другом. Зарекомендовал себя с самой лучшей стороны: ни воровства, ни естественной убыли. Словом, руководители строительства были им довольны. Другое дело, что Виктор не был доволен своими руководителями. У них не все шло гладко, а следовательно, имели место и задержки в зарплате, и ее неполная выплата. Это обстоятельство не устраивало молодого мужчину, поэтому, как только он получил на руки диплом, то немедленно ушел со стройки.

Начался мучительный поиск своего дела. Идти работать «на хозяина» мужчина не хотел, начинать свой бизнес в области строительства тоже большого желания не было — холод, грязь, нервотрепка уже порядком ему надоели. Хотелось работы, во-первых,

самостоятельной, а во-вторых, чистой, спокойной и с гарантированным заработком. Такой работы он не находил ни на юридическом поприще, ни на каком другом.

Когда Виктор приехал ко мне и изложил свою проблему создания собственного дела, то я попросил его припомнить все те предложения работы, которые поступали к нему от людей с того момента, как он уволился со стройки. «Предложения поступали от нескольких сетевых компаний, — стал вспоминать мужчина, — но эта работа меня не устроила хотя бы потому, что она связана с постоянной суетой и обилием общения, а я человек малоподвижный и, честно говоря, необщительный. Были предложения от моих бывших шефов из строительных организаций: предлагали вернуться к ним, заведовать складом. Я вспомнил все неудобства, связанные с работой на строительстве, в том числе и невыплаченные мне деньги, и тоже отказался. Тогда руководители строительных объектов стали обращаться ко мне с другой просьбой: а нет ли у меня знакомых, таких же честных, грамотных, исполнительных, как я? Обещали даже заплатить мне деньги, если я таковых найду. А главным условием работодателей было, чтобы кандидаты на место заведующего складом были русскими по национальности. «Ты же сам, Виктор, русский, — говорили мне бывшие шефы, — может, у тебя и друзья такие есть».

Здесь я хочу прервать рассказ моего героя и сделать пояснение. Дело в том, что Виктор жил в Республике Казахстан. В Казахстане после межэтнических трений начала 90-х годов наступила пора национальной терпимости и экономического подъема. А там, где идет рост экономики, всегда требуются кадры, обладающие не только высокой квалификацией, но еще и совокупностью прочих качеств. Обозначилась тенденция востребованности тех специалистов, у которых в графе «национальность» написано «русский».

«Я, честно говоря, оставлял без внимания просьбы подыскивать кадры, — продолжал свой рассказ Виктор, — **но** для себя с удивлением отмечал, что таких просьб была не одна и не две, к тому же просившие настойчиво напоминали о себе. Я лично не могу понять, что это значит». — «А я вам объясню, — вмешался я, — **повторяющиеся предложения одного характера — это подсказка, где именно следует создавать собственный бизнес. В** вашем случае свой бизнес следует создавать в области подбора кадров. Тем более что этому делу как нельзя лучше соответствует то образование, которое вы получили, — юридическое. Здесь и лежит ответ на ваш вопрос, каким должен быть новый бизнес, — он должен быть связан с подбором персонала, причем с учетом требований сегодняшней экономики Казахстана».

Виктор уехал к себе на родину, потом позвонил. «Открыл кадровое агентство, — сообщил он, — дела идут в гору!»

ВНИМАТЕЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ТЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯМ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЕТ ВАМ ЖИЗНЬ, ИХ ТВОРЧЕСКИЙ АНАЛИЗ - ОДИН ИЗ СПОСОБОВ НАЙТИ СОБСТВЕННЫЙ ОРИГИНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС.

Подведем итог. Методика нахождения нового бизнеса сводится к следующему.

*В свободное время (лучше вечером), устроившись поудобнее (положение лежа или сидя, но так, чтобы отсутствовали физические зажимы), предприниматель в первую очередь мысленно адресует себе вопрос: **какие комфортные состояния для тела и души я стремлюсь обрести в процессе грядущей коммерческой деятельности?** Ответив себе на этот вопрос (полностью или частично), человек затем мысленно перемещает свое тело в эти комфортные состояния, не обозначая, чем конкретно он занимается на новом коммерческом поприще⁵. Мысленно удерживать себя в этом состоянии следует на протяжении минимум пяти, максимум пятнадцати минут. Значение следует придавать не столько продолжительности мыслеудержания, сколько яркости и привлекательности своих ощущений.*

*Завершив сеанс мыслеперемещения, следует либо отойти ко сну, либо заняться какими-то незначительными делами, но только не имеющими отношения к тому бизнесу, которым человек занят в настоящий период времени. **В этот вечер воспрещается как осуществлять новые сеансы мыслеперемещения, так и пытаться вносить какие-либо уточнения или изменения в модель своего будущего, в котором бизнесмен уже мысленно побывал.** Лучше вообще постараться забыть об имевшей место медитационной практике либо отнестись к ней несерьезно.*

*Утро нового дня (перед тем, как вы будете вынуждены заняться текущими делами) следует посвятить мозговой атаке. Атака заключается в следующем. **Надо перебрать в памяти знакомых вам людей на предмет нахождения у них проблем, которые те в долгое время не в состоянии решить.** Затем задумайтесь вот над чем: какое количество людей объединяет аналогичная беда? Если число их велико, то следует прикинуть в голове, какие вновь созданные товар или услуга могли бы помочь этим людям*

⁵ В палитре чувств должно отсутствовать удовлетворение от того, что окружающие люди относятся одобрительно как к вашей грядущей деятельности, так и лично к вам. Конструируя свое будущее, где царит гармония между обществом и вами, вы сильно осложняете возможность материализации такой модели, так как хотите невозможного. Дело в том, что *первопроходец*, которым вы стремитесь увидеть себя, живущими рядом людьми воспринимается чаще всего как *проходимец*. И с этим ничего поделать нельзя. Поэтому в своих фантазиях лучше вовсе игнорировать то, как будут относиться к вам потенциальные потребители вашего оригинального продукта.

избавиться от их общей проблемы. Ни в коем случае не стремитесь немедленно найти ответ. Главное, поставьте перед собой такую задачу. Как только вы это сделали, можно прекратить мозговую атаку и перейти к занятию своими текущими делами. Организм сам продолжит поиск ответа.

Вечером, по завершении трудового дня, следует вновь прибегнуть к практике мыслеперемещения так **же**, как вы это делали накануне, то есть переместить себя в комфортное состояние нового коммерческого предприятия, не конкретизируя, чем именно вы при этом заняты. Пережив минуты наслаждения, погрузиться в сон.

Утро очередного дня следует опять посвятить мозговой атаке. **На этот раз ее предмет — игры, в которые не доиграли взрослые люди.** Воскресите в памяти своих знакомых, проанализируйте, каким забавам они предаются в узком кругу на отдыхе, чему радуются, как дети, и т. д. Озадачьте себя на предмет создания товаров или услуг, помогающих взрослым снова впасть в детство. Помните, что именно отсюда берут начало караоке, телевизионная игра «Поле чудес» и всевозможные «примочки» мобильных телефонов, принесшие солидный капитал своим создателям.

Вечер того же дня следует опять посвятить мыслеперемещению.

Следующее утро ознаменуется новой мозговой атакой. **Предмет атаки — мечты, чаяния людей, для которых в настоящий момент нет возможности осуществиться.** Выделив таковые, заставьте себя подумать над тем, как не дать погаснуть человеческой мечте. Помните: создание инвестиционных фондов, накопительных программ, брачных агентств, сайтов знакомств и т. п. базируется на способности поддерживать в человеке его мечту. Да мало ли существует желаний у людей! Выделите их и найдите способ не позволить угаснуть надеждам на их осуществление.

Вечером, как всегда, сеанс мыслеперемещения. Затем перерыв двое суток. По их истечении процесс поиска возобновляется в той же последовательности.

На протяжении всего периода поиска нового вида бизнеса предпринимателю следует обращать пристальное внимание как на ход собственной мысли, так и на то, что происходит вокруг. Если мысль начинает навязчиво возвращаться к одной и той же области человеческой жизни (проблема, развлечение, надежда), то именно здесь стоит искать отправную точку для грядущего оригинального коммерческого предприятия. Если быт предпринимателя то и дело сталкивает его с людьми, объединенными одинаковой нерешенной проблемой или невоплощенной мечтой, это тоже повод задуматься, не здесь ли корни нового перспективного дела.

Помните: сколь бы причудливыми не оказались изобретенные вами товар или услуга, какой бы восторг или негодование не вызывало у окружающих ваше грядущее коммерческое начинание, главным критерием его жизнеспособности является отнюдь не эмоциональное восприятие нового дела, а строгий расчет тех прибылей, которые вы в результате собираетесь получить. Именно наличие высокой прибыли констатирует тот факт, что вы действительно создали новый перспективный бизнес.

Последний этап: нужно сделать новый бизнес таким, чтобы он не вступал в конфликт с существующим законодательством.

Глава 4

РЕКЛАМА НОВОГО ДЕЛА

Как бы само собой разумеется, что **для того, чтобы разрекламировать вновь созданные товар или услугу, предпринимателю нужно заплатить деньги.** Но здесь возникает еще одно солидное препятствие.

Относительно дешево стоят реклама в Интернете, строка или блок-модуль в газете или бегущая строка на кабельном телеканале. Но часто столь скупой информации оказывается недостаточно для того, чтобы заинтересовать потенциального потребителя новым предложением. А когда предприниматель узнает, какие потребуются деньги для того, чтобы осветить свое предложение более подробно, у него и вовсе пропадает коммерческий интерес, потому что более подробное освещение продукта или услуги в прессе или на телевидении, да к тому же носящее рекламный характер, стоит таких больших денег, что начинающий новое дело человек порой просто не в состоянии их заплатить. Так что же делать? Ведь **без солидной рекламной кампании фактически невозможно обеспечить продвижение нового товара.**

Отдельные коммерческие группы (арендодатели, юристы, медиакомпании и др.) специализируются на том, чтобы зарабатывать деньги на людях, которые, в свою очередь, тоже стремятся зарабатывать деньги. (Бизнесмены делают деньги на бизнесменах.) В условиях сложившегося рынка они уже сформулировали свои правила игры — это абсолютно нормальное явление. Другое дело, что существующие правила порой могут стать непреодолимым препятствием для тех, кто начинает бизнес.

Скажу честно, что сам сталкивался именно с этой проблемой. Первая же моя встреча с сотрудниками телевидения дала понять, что лично мне играть по их правилам бессмысленно. Та сумма, которую мне предложили заплатить за краткое освещение

предлагаемых мною услуг, не окупилась бы за много лет. Но реклама была нужна. Что делать? Я понял, что надо постараться заставить медиакомпанию играть по тем правилам, которые приемлемы для меня, то есть рекламировать себя, не платя им ни копейки.

Идея, конечно, хорошая, но как ее осуществить? К счастью, я несколько лет сотрудничал в качестве журналиста с рядом печатных изданий. Я помнил, как мы, репортеры, передавали друг другу телефон какого-нибудь интересного человека, на интервью с которым можно было заработать пусть совсем маленький, но все-таки гонорар; помнил, как сюжет об интересном человеке, сначала помелькав в газетах, затем переключивался на телеэкраны. О том, чтобы герой публикаций или телесюжета платил кому-то хоть какие-то деньги, не могло быть и речи. Короче, вот таким «интересным человеком» — привлекательной добычей для журналистской братии — я и решил себя преподать. Но конечной целью были не газетные публикации в мою честь — газеты читали мало. Конечной целью было телевидение — именно оно проникало без исключения в каждый дом, в каждую семью. Но начинать надо было все равно с газетной публикации. Пользуясь старыми связями, мне не представляло труда бесплатно тиснуть про себя статью. Следовало лишь безошибочно угадать ее тему.

Используя журналистский опыт, мне было нетрудно проанализировать, какие именно сюжеты телевизионные журналисты заимствуют у газетных репортеров. Они берут те сюжеты, которые являются зрелищными, то есть эффектно смотрятся на экране. Например, сюжет о доме, построенном из бутылок, или о пойманной рыбе с двумя головами, о каком-нибудь искусном рукоделии, старинном народном обряде и т. п. Появившись в газете, такой сюжет тут же переключивался на экраны. Я стал думать, что в предлагаемом мной продукте — психологической консультации — может быть привлекательного для телевизионщиков, и сначала с горечью осознавал: ничего. Сидит мужчина, голова у него одна, костюм обычный, а не экзотический, напротив него точно такой же ничем не примечательный мужчина или женщина. Они не занимаются сексом, не кидаются друг в друга стаканами, а мирно беседуют. Стены офиса сложены не из бутылок, а из обыкновенного кирпича. Нет яркого пятна, нет увлекательного действия. Одним словом, зрителю смотреть здесь не на что, а значит, те, кто удовлетворяет запросы зрителя, — тележурналисты — снимать мои беседы с клиентами не станут иначе, кроме как за мои деньги, причем непомерно большие. Я задумался, что они будут снимать охотно, и понял, что в настоящий момент мне ровным счетом нечего им предложить.

Тогда я решил специально создать какую-то новую услугу, о которой сначала охотно раструбили бы газетчики, а затем о ней не менее охотно стали бы рассказывать с телевизионных экранов журналисты. Услуга в первую очередь должна быть зрелищной.

Ее следовало создать для того, чтобы получить регулярный, а главное, бесплатный доступ на телевидение. В ту пору я увлекался физиогномикой и стал обращать внимание, что люди создают устойчивые семейные пары в случае определенного сочетания цвета собственных глаз и глаз своего партнера. То же самое происходит с людьми в зависимости от сочетаний форм их носов. И тут меня озарила идея: а что, если эти наблюдения расширить? Взять все элементы лица: уши, губы, лоб, подбородок — и проанализировать, с какими сочетающимися формами люди счастливо живут друг с другом в браке. На основании моих расчетов рука художника может легко создавать на бумаге фоторобот суженого для любого желающего. Фоторобот — это уже яркая картинка, она обеспечит зрелищность материалу. Создание фоторобота — анализ внешних черт заказчика и соответствующих им черт суженого — создадут увлекательное действие. А главное, есть журналистская сенсация: раскрыта тайна любви! Таким образом, мой новый проект удовлетворял всем требованиям телевизионных журналистов: он был зрелищным, динамичным, сенсационным. Оставалось вбросить информацию о нем в печать, чтобы о проекте узнали телевизионщики!

Это было проще простого. Я предложил написать статью о том, как создать фоторобот суженого, своего приятеля — журналиста. Он охотно это сделал. Не прошло и трех дней с момента выхода публикации, как раздался звонок с телевидения. Компания НТВ приглашала принять участие в передаче, которую вел известный тележурналист Лев Новоженков, рассказать в ней про ту необычную услугу, которую я, как психолог, оказываю людям. Никаких денег с меня не потребовали. После того как я отснял первую передачу, посвященную фотороботу суженого, мой телефон (как я и запланировал) пошел по рукам. Не проходило недели, чтобы тележурналисты не обращались ко мне с просьбой дать интервью на эту тему перед объективом телекамеры. Сюжет про фоторобот суженого «засветился» практически на всех каналах. Информация о моей деятельности пришла в каждый дом, как и было задумано.

У читателя, наверное, созрел вопрос: каким образом после телепередач меня находили люди, которые хотели прибегнуть к моим услугам? Ведь за размещение контактного телефона на экране все равно пришлось бы платить, а я утверждал, что разрекламировал себя бесплатно. Объясняю. Для того чтобы твой контактный телефон попал в руки страждущих, вовсе не обязательно, чтобы он появился в эфире. После интересной передачи на редакцию сам собой обрушивается шквал звонков с просьбой дать координаты героя сюжета. Дежурные по редакции просят, нет, умоляют, чтобы ты оставил им какой-нибудь телефон, куда они могли бы переадресовать тех, кто интересуется твоей деятельностью. Последние просто мешают редакции работать.

В мировой практике принято считать, что на раскрутку проекта должно уходить средств в четыре раза больше, нежели на его создание. Советую об этом помнить и перефразировать так:

ЕСЛИ ХОТИТЕ СЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ НА РЕКЛАМЕ, ТО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ О ВАШЕМ ПРОДУКТЕ УЗНАЛИ ЛЮДИ, НАДО ПРИЛОЖИТЬ КАК МИНИМУМ В ЧЕТЫРЕ РАЗА БОЛЬШЕ МОЗГОВЫХ УСИЛИЙ, ЧЕМ БЫЛО ПРИЛОЖЕНО ДЛЯ СОЗДАНИЯ САМОГО ПРЕДМЕТА ПРОДАЖИ.

Деньги рекламным агентствам по первому их требованию отдают в первую очередь те, у кого эти деньги есть, кто вкладывает чужие деньги или кто не хочет или не умеет думать.

Справедливости ради надо сказать, что люди не столь активно реагируют на броские рекламные телесюжеты, им больше нравятся длительные уговоры с глазу на глаз. Люди охотно покупают продукт в результате даже кратковременного, но непременно личного общения с человеком.

ПОЭТОМУ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ СВОЕГО ПРОДУКТА НА РЫНОК ИМЕЕТ ПРЯМОЙ СМЫСЛ СОЗДАТЬ КОМАНДУ ЕГО РАСПРОСТРАНТЕЛЕЙ, И ЧЕМ МНОГОЧИСЛЕННЕЕ БУДЕТ ЭТА КОМАНДА ТЕМ БУДЕТ БОЛЬШЕ ОБЪЕМ ПРОДАЖ.

Особенно привлекательно в подобном методе то, что создание команды распространителей продукта практически не требует затрат.

В этой связи не могу не вспомнить опять же собственный опыт.

Когда в начале 90-х годов я издал на собственные деньги свою брошюрку, причем тиражом сто тысяч экземпляров, то первое время не имел проблем с ее реализацией — издание распространялось через лотки, торгующие печатной продукцией. Особенно успешно реализация шла через те лотки, которые находились в метро. Но, как назло, вскоре вышло постановление московских властей, которое резко поднимало плату за торговую точку. Теперь продавцы, торгующие с лотка книгами, стали отказываться принимать на реализацию брошюры. Причина отказа такова: брошюра занимает на лотке столько же места, сколько и толстая книга, а стоит значительно дешевле. Продавцу

выгоднее продать одну толстую книгу, чем десяток брошюр. Короче, мои брошюры лоточники перестали брать. Я не знал, что делать.

И тут мое внимание привлекла одна уже достаточно пожилая женщина. (Оговорюсь, что хранил тираж в помещении районного клуба.) В клубе-то и работала эта самая женщина-пенсионерка — отвечала на телефонные звонки. Она каждую неделю накануне выходных брала у меня на реализацию достаточное количество брошюр, и по прошествии выходных полностью расплачивалась за товар. Однажды я поинтересовался, что она с ними делает. Пенсионерка ответила, что у нее есть дача в часе езды от Москвы. Она берет ровно столько книг, сколько сможет продать за два выходных дня. В субботу утром она втискивается в переполненную дачниками электричку и за час проходит весь состав от хвоста до головы, красочно рекламируя мои книги. За время пути до своей станции ей удастся продать приблизительно половину взятых книг. Чистая прибыль от этой продажи составляет около одной тысячи рублей. (Для 1992—1993 года это были очень неплохие деньги, если учесть, что заработная плата врача составляла 200—300 рублей в месяц!) В воскресенье на обратном пути пенсионерка реализовывает вторую половину взятых ею книг и кладет в карман такие же деньги. Получалось, что в каждый из выходных дней она зарабатывала по одной тысяче рублей. И тогда в моей голове возник рекламный ход: дать объявление в газету «Из рук в руки» такого содержания: *«Приглашаю на работу. Зарботок — одна тысяча рублей в день»*. Контактным телефоном был телефон клуба, где хранился тираж, а главное, где снимала трубку вышеупомянутая пенсионерка. Купон для дачи рекламного объявления стоил столько же, сколько один экземпляр этого издания, то есть сущие копейки. Тираж газеты был огромный. Поэтому звонков было столько, что женщина только успевала снимать трубку. А дальше выстроилась такая коммерческая схема.

Пенсионерка с чистой совестью объясняла звонившим, как она, уже совсем немолодая женщина, зарабатывает по тысяче рублей в день, торгуя моими книгами. Вдохновленные ее рассказом люди приезжали и выкупали брошюры по установленной мною цене, а продавать могли по свободной.

Я отдавал себе отчет в том, что большинство людей трезво оценивали свои перспективы на предмет возможности зарабатывать по тысяче рублей в день, торгуя таким товаром. Большинство хотело только попробовать себя на этом поприще. Я предположил, что они будут задавать вопрос: а что делать, если торговля не пойдет так успешно, как обещано? На что пенсионерка должна отвечать: тогда принесете нереализованные книги назад, и мы тут же вернем вам деньги. Успокоенные такими гарантиями люди брали «на пробу» кто тридцать книг, кто пятьдесят, кто сотню, кто две.

Затем происходило следующее. Допустим, кто-то из желающих подзаработать книжной торговлей выкупал определенное количество книг, пробовал их продавать, убеждался, что особого дара или подходящих условий для торговли у него нет, и принимал решение, что больше он не будет заниматься этим видом деятельности, собирал остатки товара и нес его назад. Ему немедленно возвращали деньги за непроданный товар. Претензий этот человек к нам не имел. Но все дело в том, что пока этот человек на практике убеждался, что этот вид деятельности ему невыгоден, он успевал продать треть, а то и половину взятых им книг. Благодаря дешевой и эффективной рекламе желающих попытать счастья в книжной торговле удалось привлечь столько, что возвращенные кем-то книга тут же попадали в руки следующего человека, желающего попробовать себя в качестве продавца книжной продукции. Таким образом, благодаря хотя и непродолжительным усилиям, но тем не менее очень большого количества людей, все напечатанные мной тиражи были быстро и в полном объеме реализованы.

Вывод:

ПРОДВИЖЕНИЕ СВОЕГО ТОВАРА НА РЫНОК - ТВОРЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС. «ДВИГАТЕЛЯМИ» ТОВАРА МОГУТ СТАТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ЖИВУТ РЯДОМ. НАДО ТОЛЬКО НАЙТИ ТОЧНЫЙ РЕК-ЛАМНЫЙ ХОД И БЕСПРОИГРЫШНУЮ СХЕМУ РЕАЛИЗАЦИИ.

Я еще раз обращаю внимание читателей на то обстоятельство, что при отсутствии достаточного количества денег, в том числе и на оплату рекламы, на выручку приходит сообразительность, и именно сообразительность лучше всего решает проблемы, связанные с продвижением на рынок нового продукта.

Конечно, наивно полагать, что одна-единственная рекламная волна создаст тот обширный круг потребителей вашего продукта, который обеспечит процветание вашего бизнеса. Информационных вливаний должно быть несколько. Например, если предприниматель при осуществлении рекламной кампании использует почтовый рассыл информационных листов или оповещает потенциальных потребителей через Интернет, то рекомендуется посылать информацию в один адрес не менее четырех раз.

Впервые полученная информация чаще всего лишь откладывается в сознании покупателя, что, мол, есть такая новая услуга. Человек редко всерьез задумывается о том, есть ли необходимость ему этой услугой воспользоваться. Поэтому тот, кто рассылает рекламу, приходит в ужас от результатов первой волны: отзывов почти нет — мой продукт никому не нужен! Это неверный вывод.

Как правило, *после второго рассылки информационных листов в те же адреса отдача существенно возрастает*. Получатели, вторично столкнувшись с оригинальной информацией, не просто фиксируют в своем мозгу существование нового продукта, но и задумываются над интеграцией его в свою жизнь. Некоторые соображают быстро или просто отличаются решительностью. Они-то и отзываются на вторую волну рекламы.

Максимальную отдачу дает третья волна. Именно по ней можно судить о перспективах начатого вами дела. Большинство получателей, задумавшихся после второй рекламной волны о том, нужно ли им ваше предложение, третьим рас-сылком получают толчок к действию (или окончательно утверждают в том, что ваше предложение им неинтересно).

Четвертый рассыл собирает тех, кто уже принял для себя положительное решение, но или в суете жизни о нем забыл, или не имел в тот момент материальной возможности откликнуться на заманчивое предложение. Следующие рассылки, как правило, не вызывают у получателей информационных листов ничего, кроме раздражения.

Интервалы, с которыми вы направляете информацию, должны быть одинаковыми. Их продолжительность вы устанавливаете сами. Лично я, когда продавал запрограммированные калькуляторы, отправлял информационные листы с периодичностью две недели.

После проведения рекламной кампании, состоящей из четырех волн, имеет смысл сделать длительный перерыв (я замолкал на три месяца), а затем следует повторить кампанию в том же виде.

ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ БОЛЕЕ ОРИГИНАЛЬНЫХ СПОСОБОВ РЕКЛАМИРОВАТЬ СВОЙ ПРОДУКТ ТАКЖЕ СЛЕДУЕТ ПОЗАБОТИТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ ВБРОС ИНФОРМАЦИИ В ОБЩЕСТВО НЕ БЫЛ ОДНОРАЗОВЫМ, А ИМЕЛ ПЕРИОДИЧНОСТЬ.

У рекламных акций есть одна любопытная особенность: они порой способствуют разработке и созданию предпринимателем абсолютно нового общественно-полезного продукта.

Расскажу об этом подробнее. Мой проект разрекламировать свою деятельность через телевидение имел неожиданное продолжение. Стремительно ворвавшись на телеэкраны с продуктом «Фоторобот суженого», специально созданным для телевизионщиков, вскоре я стал с них исчезать, и вот почему. Ни одна программа не может позволить себе пропускать в эфир один и тот же сюжет несколько раз подряд. Да и

сами телережиссеры после завершения съемки всякий раз задавали мне один и тот же вопрос: «А у вас нет для нас еще чего-нибудь интересенького?» Пока был спрос на «Фоторобот», я отвечал: «Нет», но, отметив уменьшение спроса, стал поступать иначе: обещал подумать, брал телефоны режиссеров и обещал позвонить, когда что-то появится. Я понял, что пришло время задуматься над тем, что бы еще телевидение стало охотно снимать, не требуя с меня денег. В этот раз я долго ничего не мог придумать. Но главное — это запустить процесс, и если он запущен, происходит следующее: не можешь придумать идею, как это было в случае с «Фотороботом суженого», — идея находит тебя сама.

Неожиданно мне позвонил художник, который рисовал портреты суженых, и ни с того ни с сего сказал, что ему попало в руки любопытное эссе, «Разум цветов», написанное Морисом Метерлинком. (Массовый читатель знает его по пьесе «Синяя птица».) Художник советовал мне ознакомиться с содержанием эссе. В другой раз я бы и не придал значения подобному совету, но тут чутье подсказало мне, что в эту брошюру следует заглянуть. Я заглянул и понял, что в ней содержится именно то, что мне сейчас надо.

Нет, эссе не содержало конкретного коммерческого плана, который охотно бы взялось раскручивать телевидение, но в нем была отправная точка. Автор проводил параллель между жизнью женщины и жизнью цветка. Цветы — вот та картинка, которую всегда охотно снимают телевизионные операторы. Итак, картинка есть, осталось придумать к ней интересную подводку. Я стал советоваться на этот счет с психологами, сексопатологами, астрологами, эзотериками, и постепенно вырисовывалась следующая цепочка. *Многие женщины не испытывают сексуального удовлетворения, причина этого — не тот стиль ухода за ними, качества ласк со стороны мужчины, который бы привел к пику возбуждения.* Так говорили психологи и сексопатологи. Они же утверждали, что и сама женщина чаще всего не знает о том, как за ней надо правильно ухаживать. Астрологи и те, кто углубленно изучал эзотерические науки, рассказывали, что человеческая душа (а конкретно женская) на ранней стадии своей эволюции проходила групповое воплощение в цветке. А значит, у всякой женщины существует ее «цветочная память» — то есть подходящий способ опыления конкретного цветка.

Я решил соединить воедино все, что слышал от ученых мужей. Получилась следующая психотерапевтическая рекомендация представительницам прекрасной половины человечества. *Если вы не достигаете пика блаженства при общении с противоположным полом, то проанализируйте, какой именно цветок — ваш самый любимый. Вероятнее всего, именно в нем ваша душа проходила свое групповое воплощение*

на ранней стадии эволюции. Представьте себя этим цветком. А теперь представьте насекомое (которое вам не отвратительно) в процессе опыления вас — цветка, и вы почувствуете, как именно следует обращаться с вами для того, чтобы вы достигли пика блаженства.

Теперь осталось протолкнуть проект на телевидение. Я стал звонить тем режиссерам, чьи телефоны когда-то брал, и рассказывать про новую психотерапевтическую практику. Признаюсь, я был уверен в успехе — я придумал яркую картинку — цветок, я придумал действие — шмель (или кто-то другой) в процессе опыления цветка, придумал пикантную подводку — женщина, не испытывающая радости в интимной жизни. Одним словом, я сделал все за телережиссеров, им оставалось только снимать.

Телевизионщики пришли просто в неопиcуемый восторг. Они старательно снимали женщин, снимали цветы, снимали всяческих насекомых. Ни о каких деньгах с моей стороны не могло быть и речи, хотя я то и дело фигурировал в кадре. Более того, операторы, работавшие с этим сюжетом, часто получали за него хотя и небольшие, но денежные премии, поэтому рвали сюжет друг у друга из рук. Мой же контактный телефон по-прежнему находился в редакциях телепрограмм, и на него по-прежнему переадресовывали тех, кто интересовался сюжетом передачи. Таким образом я бесплатно создал себе вторую рекламную волну на телевидении. Затем была третья волна: какие цвета следует использовать в своей одежде для того, чтобы притягивать нужные события: деньги, любовь, приключения и т. д.

Была и четвертая волна, и пятая.

Я регулярно добивался бесплатного появления на телеэкране, используя один и тот же прием — думал за телевизионщиков. Я находил, что им надо снимать, чтобы это было красочно, действенно и сенсационно.

Любопытно отметить такой факт: все разработки, «Фоторобот суженого» и «Цветочное прошлое», «Влияние цвета одежды на события», созданные исключительно в рекламных целях, на практике оказались очень действенными именно как психотерапевтическое средство. В фотороботах суженых заказчики узнавали или собственных мужей (жен), и это укрепляло узы брака, или находили в них черты своих поклонников, и это указывало правильный путь в поисках счастья. Медитируя на «свой цветок», женщины, лишённые радости в интимной жизни, вдруг узнавали, как им этой радости достичь, и посвящали в эти тайнства тех мужчин, что были рядом. Надевая костюм того или иного цвета, люди притягивали к себе то, чего им не хватало в жизни:

любовь, деньги, карьеру... Одним словом, все разработки стали отдельными серьезными направлениями на рынке создаваемых мной услуг.

ВЫВОД: ХОД, СОЗДАННЫЙ ДЛЯ РЕКЛАМЫ, МОЖЕТ СТАТЬ ПРОЛОГОМ НОВОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛЕЗНОГО, ОРИГИНАЛЬНОГО И ПРИБЫЛЬНОГО.

Глава 5

ПРОДАЖИ ПО ТЕЛЕФОНУ

Очень часто продвижение продукта на рынке осуществляется по следующей схеме. В печатном издании или в Интернете помещается рекламное объявление о том или ином товаре или услуге и контактный телефон продавца. **При такой схеме успех продвижения продукта во многом зависит от того человека, который отвечает на телефонные звонки.**

Жизнь столкнула меня с интересным человеком — Денисом Евгеньевичем Касаткиным. Он многие годы занимался продажей бытовых кондиционеров, используя именно вышеописанную схему, отвечал по телефону сам. Впоследствии создал тренинговый курс. Я попросил его немного рассказать о секретах успеха, когда продажа продукта осуществляется именно по телефону.

«Сегодня желание человека что-то купить, — рассказывает Денис Евгеньевич, — я бы сравнил с трепетной бабочкой, которую, главное, не спугнуть. Теперь, когда исчез дефицит, отношение человека к вещам строится не на обязательной основе, как это было раньше. Это раньше нашим гражданам обязательно надо было купить, например, пылесос, по той причине, что у них его просто не было, а жить без него было уже нельзя. Сегодня весь арсенал бытовой техники у людей в доме есть. Поэтому акт покупки сводится скорее к обновлению технического «парка» и из категории обязательного действия переходит в категорию желательного. *«Мне желательно купить пылесос последней модели, — размышляет человек. — Но в то же время я могу обойтись и без него. Ведь старый-то еще работает».*

Поэтому акт приобретения новой вещи обусловлен двумя факторами: наличием у человека свободных денег и желанием эту вещь купить. На первый фактор продавец воздействовать не может. Если у человека свободных денег нет, то

разговор закончен⁶. А вот если у человека деньги есть, то разговор только начинается. Цель разговора — склонить их обладателя к совершению покупки. Это вполне в силах продавца.

Теперь о том, как именно нужно для этого себя вести.

Начнем с того, что действия потенциального покупателя сегодня следующие: он выбирает из газеты или из Интернета в среднем пять рекламных объявлений фирм, которые предлагают интересующий его товар. Телефонный разговор с представителем каждой из фирм длится не более пяти минут. На изучение рынка любой нормальный человек тратит от силы полчаса своего времени. Надо учесть, что товар у фирм одного профиля одинаковый, цены на него приблизительно одни и те же. На какой из торгующих компаний человек остановит свой выбор? На той, где в этом режиме блиц-общения его сможет зацепить продавец.

Что значит «зацепить»?

«Зацепить» — это вызвать симпатию покупателя,

ТО ЕСТЬ ПОНРАВИТЬСЯ.

Так как же *понравиться*?

Для этого надо абсолютно искренне заинтересоваться бытовой проблемой человека. Дать ему почувствовать, что в настоящий момент для продавца не существует ничего важнее того, как ее разрешить. В СЕГОДНЯШНЕМ МИРЕ, ГДЕ

НИКТО НИ НА КОГО НЕ ОБРАЩАЕТ ВНИМАНИЯ, ТАКОЙ ИНТЕРЕС ЦЕНИТСЯ ОЧЕНЬ ДОРОГО.

Как искренне заинтересоваться человеком и его проблемой?

Изображать интерес бессмысленно — люди тонко чувствуют фальшь. **Надо почувствовать проблему покупателя, но не поверхностно, а как бы изнутри — влезть в его шкуру. Что помогает влезть в шкуру покупателя? Для этого надо понять, как именно этот человек себя позиционирует.**

Например, покупатель может заявить, что у него в распоряжении есть строго ограниченная сумма денег, и есть бытовая проблема, которую он хотел бы решить

⁶ Здесь не рассматривается продажа товаров в кредит.

посредством этой суммы. Значит, **он позиционирует себя как человека, стесненного в средствах.**

Есть люди, которые на вопрос продавца: какой, например, кондиционер вам нужен, отвечают: я не знаю, вы — профессионал, вы и посоветуйте. Таким образом, **обратившийся позиционирует себя как дилетанта.** Довольно часто так позиционируют себя женщины.

Но есть и другой тип женщин — уверенные, решительные, знающие, чего они хотят, а главное, подчеркивающие, что за исполнение своего желания они готовы платить. Такая покупательница всем своим поведением дает продавцу понять: **я не домашняя клуша, я — бизнес-вумен.** Естественно, что такая позиция покупателя чаще наблюдается у мужчин. **Многие мужчины умышленно подчеркивают по поводу и без повода, какого жизненного уровня они достигли.**

Но вернемся к представительницам прекрасной половины человечества. Среди них часто встречаются такие, которые при общении с продавцом ведут себя нарочито вызывающе, выставляют напоказ капризы, беспричинно придираются, грубят. Они всем своим видом подчеркивают: **«Я — необъезженный мустанг».**

Есть клиенты, которые с самого начала разговора заявляют, что все продавцы их обязательно обманывают и что приобретаемый ими товар, как правило, бракованный или ломается у них в руках. **Они представляют себя продавцу, как обиженные жизнью и людьми.**

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧЕЛОВЕКУ, БЕСЕДУЮЩЕМУ С ПОКУПАТЕЛЕМ ПО ТЕЛЕФОНУ, РЕШАЯ ЕГО БЫТОВУЮ ПРОБЛЕМУ, НАДО НА САМОМ ДЕЛЕ РЕШАТЬ ЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСКУЮ ПРОБЛЕМУ.

Когда клиент позиционирует себя как человека, *стесненного в средствах*, главное для продавца его не отфутболить и не дать понять что те деньги, которые покупатель в состоянии затратить, фирме не интересны. Это человек, как правило, знает сам, и тем не менее он все-таки к тебе обращается. Значит, он на что-то надеется. **Нельзя не оправдать его надежд.**

Лично я, когда сам отвечаю по телефону, в таких случаях с головой ухожу в решение поставленной передо мной задачи. Во мне пробуждается азарт. Искренне увлекает вопрос: смогу ли я решить этот ребус? Если смогу, то говорю как. Покупатель в этом случае не верит своему счастью, ликует и немедленно заключает договор.

Если я задачу решить все-таки не могу, то объявляю, при каких дополнительных финансовых вложениях она решается, и объясняю почему. Покупатель, видя, как я изо всех сил старался ему помочь и не смог, расстраивается вместе со мной, в моей неудаче он винит себя и поэтому старается исправиться, то есть найти недостающие деньги. И часто он их находит.

Если покупатель позиционирует себя *как дилетанта*, то **продавцу следует продемонстрировать весь свой профессионализм**, показать, что уж кто-кто, а он знает, что именно нужно обратившемуся к нему человеку. Демонстрация профессионализма не должна ограничиваться произнесением специальных терминов, недопустим разговор «через губу». Продавец должен мотивированно принять решение, то есть, рекомендуя ту или иную модель, подробно обосновать, почему покупателю целесообразно приобретать именно ее. Подробно мотивировать свое решение продавцу следует вот почему.

Покупателю, который и впрямь является дилетантом в вопросе приобретения, например, кондиционера, в дальнейшем предстоит объяснять коллегам, сослуживцам или домочадцам, на основании чего он установил именно эту модель. Сказать, что мне — дилетанту, человеку несведущему, так посоветовали, и я сделал, решится не каждый. В своем дилетантстве покупателю легко признаться профессионалу-продавцу, к тому же человеку постороннему, но, например, не своим подчиненным. В этом случае подробная мотивация продавца поможет покупателю-дилетанту с честью выйти из затруднительного положения, объяснить, на основании чего им принято решение о конкретном приобретении.

Если дилетантом открыто позиционирует себя женщина, это чаще всего означает, что в ее повседневной жизни не существует мужчины, за которым она была бы как за каменной стеной: волевого, рукастого, умеющего принимать решения. Продавец должен выполнить именно эту роль. Тогда за те несколько минут общения с продавцом покупательница почувствует себя не беспомощной, один на один с проблемой, а как бы при мужчине, умелом, уверенном, сильном. Я обращал внимание, что после такого общения покупательница, позиционирующая себя как дилетант, стремится еще не один раз пообщаться с продавцом. Она звонит, естественно, по делу: то у нее подозрение на поломку, то еще что-нибудь. Выезд специалистов, конечно, не бесплатный, но клиентка охотно его оплачивает.

Услышав *кокетливый женский* голос по телефону, я уже знаю, что *такой клиентке в ее повседневной жизни не хватает именно мужского внимания*. Это ее человеческая проблема. Я делаю вид, что готов эту проблему решить, поэтому немедленно включаюсь в игру, говорю, что потрясен ее интонациями, **говорю про**

уникальный, завораживающий тембр голоса, намекая на то, что мечтал бы с ней встретиться (естественно, у меня в офисе и при заключении договора). Впоследствии понимаю: из тех, кто продает аналогичный продукт, я один с ней так разговаривал, потому что женщина приезжает приобретать товар именно ко мне. На самом деле она попросту покупает мужское внимание, которого ей недостает. Но обе стороны сделкой довольны.

Та категория женщин, которые ведут себя вызывающе, заявляя: я, мол, необъезженный мустанг, легче всего поддается на психологический трюк. Главная проблема сильных, волевых дамочек — это найти ту мужскую руку, которая их укротит. Своими бесцеремонными заявлениями они как бы тестируют тебя: кто ты, податливый материал или укротитель? Надо помнить, что в душе они презирают тех мужчин, которые охотно идут у них на поводу, поэтому **ублажать такую особу, используя тезис «Клиент всегда прав», себе во вред. С такой женщиной надо действовать жестко, а порой и грубо — практически на грани фола.**

Кстати, *испытывать продавца «на вишивость» любят очень состоятельные люди.* Для последних весь мир делится на две категории: на тех, кто готов перед ними лебезить в надежде заполучить часть их денег, и на тех, кто этого делать не будет. С первыми они обращаются нарочито пренебрежительно и ни в какие человеческие контакты не вступают. Зато ко второй категории людей проявляют уважение и неподдельный интерес. Видимо, в повседневной жизни им недостает именно такого окружения. Поэтому, **если при общении с ними продавец проявит безразличие к их деньгам и не уронит своего человеческого достоинства, то расположение этих господ не заставит себя долго ждать.** А расположение, конечно, выливается в то, что покупку они сделают именно у такого продавца.

Покупатели не столь богатые, но в то же время стремящиеся стать богачами, видны сразу по характерной нервозности и повышенной претенциозности. Они собирают «набор русского миллионера», вещь за вещью: сначала костюм, затем машину, затем квартиру в престижном районе и т. п. *Их забота — продолжить «упаковываться».* Чтобы вступить с ними в человеческий контакт, продавцу следует поспособствовать им именно в этом занятии — поддержать «лицо». Улучив момент, не грех поинтересоваться, например, на машине какой марки ездит звонящий, и, услышав ответ, не преминуть сказать, что уж если у него такая дорогая машина, то, к примеру, и кондиционер в дом или офис нельзя устанавливать дешевый, надо «дотянуть» его до соответствующего уровня и, конечно же, подсказать марку. Покупатель поймет, что продавец озабочен его «лицом» и искренне стремится помочь ему это «лицо» поддерживать. На такую заботу он, как правило,

откликается тем, что осуществляет покупку недостающего атрибута именно в вашей компании.

От людей, которые позиционируют себя как невезучие, которых вечно обманывают или у которых ломается любая техника, нельзя отмахиваться как от мух: мол, все, что вы говорите, ерунда, предлагаемая техника работает идеально, а наши сотрудники — безупречно честные люди. Знаю по опыту: именно такому покупателю по закону подлости достается один-единственный бракованный экземпляр из тысячи единиц аналогичной техники, и именно такого человека возникнет желание обмануть у сотрудника фирмы, который прежде был безупречно честным. Это человеческая проблема данного покупателя, и я стараюсь ее решить.

Для этого я внимательно вникаю во все сетования, отношусь к ним с пониманием и объясняю, как я могу избавить человека от предстоящих неприятностей. Я заставляю сотрудников не один раз проверить продаваемый экземпляр техники, и сделать это обязательно в присутствии покупателя, чтобы последний убедился, что мной и впрямь приняты беспрецедентные меры для устранения проблемы, которая имеет место в его жизни. Я всегда лично контролирую доставку, монтаж оборудования и прием денег.

В результате такой покупатель ценит то, что я встретил с пониманием его слова, не посмеялся над ним, а предпринял все, чтобы он избежал обычных злоключений, имевших место при покупке техники. Он рад, что в моем лице нашел человека, который отнесся к нему серьезно, и поэтому он также серьезно относится уже ко мне: совершает следующую покупку бытовой техники только у меня или советует это делать своим знакомым.

УСПЕХ ПРИ ПРОДАЖЕ ПО ТЕЛЕФОНУ ОБЕСПЕЧИВАЕТ
ОЧЕЛОВЕЧИВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ПРОДАВЕЦ — ПОКУПАТЕЛЬ.

По этому же пути следует продолжать идти во время их очной встречи.

При очной встрече перевод деловых отношений в человеческие обычно начинается с того, что на каком-то этапе общения переходишь с заказчиком на «ты». Например, он — Валера, я — Денис. Зачем это надо? А вот зачем. В случае возникновения проблем в ходе осуществления заказа со стороны продавца (может быть нанесен дефект, увеличены сроки и т. п.) покупатель со своей стороны тоже отнесется по-человечески — не станет требовать компенсации, которая предусмотрена договором.

ПЕРЕВОД ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЛИЧНЫЕ - ПОДСТРАХОВКА ПРОДАВЦА НА СЛУЧАЙ СОБСТВЕННЫХ ПРОСЧЕТОВ.

От перехода на «ты» общение продавец — покупатель сразу приобретает более естественные формы, оно уже в большей степени напоминает дружеский контакт, то есть **формальные отношения становятся неформальными. А как только ты вошел с кем-то в неформальные отношения, этому человеку уже трудно их с тобой порвать**, то есть ему чисто психологически трудно отказаться от своих прежних намерений и, например, не купить тот товар, за которым он приехал. В этом случае продавец располагает большим арсеналом средств воздействия на покупателя: он может прикинуться обиженным, разочарованным в нем как в личности и т. п. Согласитесь, это абсолютно невозможно использовать, если продавец и покупатель просто чужие люди: встретились — разошлись.

По опыту работы могу сказать: **если тебе, продавцу, удалось втянуть покупателя в поток неформальных отношений, — это 95% гарантии успешной продажи.**

«Очеловеченный» диалог продавца с покупателем порой может длиться сколь угодно долго. *Покупатель все это время может пребывать в состоянии намерения.* Чтобы не тратить зря времени, его следует перевести в плоскость свершившегося **факта**. Это обычно делается словами: *«Итак, на какую фамилию заполнять бланк договора?»* или *«Завтра с утра мы уже готовы доставить вам нашу продукцию. По какому адресу нам приехать?»*

Человек внутри себя еще не решил, совершать ли ему покупку, то есть платить ли ему деньги, а тут он уже оказывается вовлеченным в действие. Выйти назад не всем хватает сил. **В итоге нерешительный человек немедленно оплачивает свой заказ⁷.**

УМЕНИЕ ПОНЯТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКУЮ ПРОБЛЕМУ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ - ЗАЛОГ НЕ ТОЛЬКО УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ, НО И ОТПРАВНАЯ ТОЧКА ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА.

Однажды ко мне и к моему приятелю обратился один народный целитель. Его обращение сводилось к следующему: а не слабо ли нам придумать такую услугу для

⁷ Узнать о методологии Дениса Касаткина можно на сайте www.love-money.ru, раздел экспресс-консультации.

населения, чтобы люди выстраивались за ее получением в длинную очередь — затылок в затылок. Скорее ради интереса мы решили «пошевелить мозгами». Дело было где-то в 1993—1994 годах. В то время с экранов телевизоров не сходил рекламный ролик метода Довженко, который был направлен на исцеление от недугов пьянства. Предложение имело успех, потому что в метро, на улицах люди только и говорили о том, как у их близких идет лечение по этой методике. Но говорили и о другом — о том, что, увы, без личного посещения лицом, страдающим недугом пьянства, специалиста, работающего по вышеуказанной методике, об излечении не может быть и речи. «Таких людей, особенно мужчин, пруд пруди! — смекнули мы с приятелем. — Они пьют, а алкоголиками себя не считают, поэтому и лечиться никуда не пойдут. А тем не менее их близкие страдают от их пагубного увлечения спиртным. «Вот если бы существовал метод заочного лечения алкоголизма, осуществляемого как без ведома больного, так и без его очного присутствия на приеме у специалиста, то желающих воспользоваться таковой услугой было бы очень много». Но о таком методе мы с другом не слышали и тем не менее сообщили целителю свои соображения.

Целитель обрадовался, от всей души поблагодарил за подсказку и попросил немедленно разместить рекламные статьи о заочном методе лечения алкоголизма в подмосковных газетах. Мы с удивлением на него посмотрели. «Пока газеты выйдут, я что-нибудь придумаю», — пояснил он. «Но ведь если не придумаешь, тебя просто убьют!» — едва ли не хором воскликнули мы. «А это уже мои проблемы», — ответил мужчина. На том и простились.

Мы запустили статьи и, честно говоря, мысленно уже простились с их заказчиком. Но приблизительно через полгода раздался телефонный звонок. На другом конце провода был слышен бодрый голос того самого человека, который просил прорекламировать себя в качестве избавителя от недуга пьянства, работающего без присутствия больного и без его ведения. Целитель просил помочь ему с написанием сценария телепередачи для одного из кабельных каналов, посвященной именно заочному методу излечения от алкоголизма. На встречу поехал я и, к своему удивлению, увидел этого человека не только живым и здоровым, но еще и держащим в руках два огромных мешка, наполненных благодарственными письмами от тех людей, чьи родственники излечились от пьянства заочным методом.

Я был потрясен и спросил целителя, каким образом ему удастся помогать людям побороть столь сложный недуг? *«Главное, это правильно понять проблему тех людей, у кого **пьет близкий**».* Затем целитель развил свою мысль.

«Ты, изучая письма, наверное, обратил внимание на то, что большинство из них от жен, чьи мужья пьянствовали. Я и раньше с этим сталкивался. И всегда обращал внимание на то, что такую женщину интересует в первую очередь отнюдь не ее пьющий муж, а она сама. Ее волнует, правильно ли она поступила, что в свое время вышла замуж именно за этого мужчину. Ведь поклонников было несколько. Сейчас, имея в доме пьяницу-мужа, она уверена, что тогда ошиблась: вот и терроризирует мужика порой с помощью своих родителей, а то и детей. А мужик все глубже «залезает в бутылку» где-нибудь в гараже или в подъезде, потому что не хочет идти домой, где его ждут только ругань и унижения. Поэтому, когда такая особа приходит ко мне на прием с фотографией пьющего мужа, я, продиагностировав фотоснимок, в первую очередь говорю ей: «Вы выбрали в мужья самого лучшего человека, которого только могли выбрать!» В ответ женщина недоумевает: почему тогда этот «самый лучший человек» каждый вечер приходит домой пьяный как свинья? На что я отвечаю: «А это вам позавидовали и сделали порчу. Поэтому он пьет». И, уже не давая посетительнице опомниться, «гружу» ее информацией такого рода: порча — это болезнь. Когда у вас болеет ребенок, неужели вы кричите на него: «Почему валяешься в кровати?! Почему не пошел в школу?!» и т. п. Конечно, нет. А на пьяного мужа вы позволяете себе кричать: «Почему пришел пьяный? Почему не донес получку?!» Запомните сами и заставьте запомнить это своих домочадцев: у вас в доме не пьяница-муж, а тот же самый больной ребенок! Вспомните, как вы обращаетесь к своему дитя, когда он заболел? Вы вкрадчиво предлагаете ему то киселика, то компотика, то молочка, взбиваете под ним подушку, помогаете лечь поудобней и т. д. Вот и с пьяным мужем обращайтесь так же. Тогда мое заочное воздействие на него даст желаемые плоды. Посетительница уходит.

Я, конечно, работаю с фотографией больного, но главную работу по исцелению пьющего мужчины от недуга теперь осуществляет она сама. Услышав, что ее муж — самый лучший мужчина на свете и что пьет он не по своей вине, она резко меняет свое отношение к нему. Она не орет, не предъявляет претензий, а наоборот, и впрямь относится к нему, как к больному ребенку. Придет муж домой пьяный, а она заботливо спрашивает: «Тебе суп погорячей или остудить? Подушку поправить? Форточку приоткрыть?» С утра принесет рассолу здоровье восстановить. Мужу сначала кажется, что у него началась белая горячка, и все происходящее — это галлюцинации, за которыми последуют зеленые черти. Многие пугаются, и от одного этого бросают пить. Но чаще мужья бросают пить по другой причине. Им приятно возвращаться после работы в дом, где теперь царит атмосфера заботы и доброжелательности. Если ты предварительно залил глаза, то не сможешь видеть те прелести жизни, которые способна подарить заботящаяся о тебе

женщина. Таким нехитрым образом в семью приходит покой, любовь, а главное, избавление от «зеленого змия».

На страницах книги я несколько сократил рассказ целителя. (Методика заочного лечения более сложная, на нее получен государственный патент РФ.) Я привел этот пример для того, чтобы читатель отчетливо увидел:

ПОНИМАНИЕ ПРОБЛЕМ ЖИВУЩИХ РЯДОМ ЛЮДЕЙ ПОЗВОЛЯЕТ СОЗДАТЬ
НОВЫЙ ВИД КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВОСТРЕБОВАННОЙ И
ОБЩЕСТВЕННО ПОЛЕЗНОЙ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ I

Если вам удастся освоить методику создания новых видов бизнеса, то вы можете до конца своих дней спать спокойно — без куска хлеба никогда не останетесь. Этого не произойдет хотя бы потому, что многочисленные выпускники экономических вузов не смогут составить вам конкуренцию. Ни в одном институте этого профиля не учат тому, как создавать новые формы коммерции. Там людей посвящают в уже существующие виды бизнеса, а значит, направляют по тому пути, по которому шествуют многие.

Бесспорно, создание нового оригинального бизнеса — задача не из простых, и далеко не каждому человеку стоит прибегать именно к этому средству для того, чтобы материально обеспечить себя и своих близких. Кого-то, наоборот, ждет успех в более традиционных видах коммерческой деятельности, а для роли первопроходца у него просто нет данных. Как определить, каким путем двигаться дальше, если в существующем виде бизнеса наметился спад? Наиболее точно ответ на этот вопрос дает ДИАГНОСТИКА ПО ТЕЛУ.

Отдельные точки тела пациента содержат разнообразную информацию о человеческом потенциале его обладателя. Сопоставив информацию, снятую с разных точек, можно безошибочно указать человеку, в каком направлении ему следует двигаться в настоящий момент для того, чтобы преуспеть в жизни.

Приведу несколько примеров.

Елизавете Семеновне из Екатеринбурга было 58 лет. В этом возрасте она потеряла семью, потеряла жилье, потеряла работу. В Москву приехала от отчаяния: в огромном городе легче заглушить боль от постигшей беды. Пришла на консультацию. Главными вопросами были: как жить дальше? На что еще можно рассчитывать в жизни, а что не

вернешь никогда? Женщина подумывала о том, чтобы купить за гроши дом в глухой деревне и закончить свои дни наедине со своим горем.

Когда я продиагностировал область, расположенную за ухом пациентки, мое внимание привлек тот факт, что идущая оттуда энергетика чрезвычайно сильна. Настолько сильна, что подобное редко наблюдается даже у молодых мужчин и женщин. А ведь энергия, идущая из этой точки, характеризует сексуальный потенциал человека. Я поделился своим наблюдением с Елизаветой Семеновной. «Нерастраченное чувство!» — с горечью сказала она. Кончики пальцев женщины также излучали энергию большой силы. Это свидетельствовало о незаурядной хваткости этого человека. Колени и лодыжки излучали поле, которое я бы назвал «пружинистым», такое поле бывает у людей, которые не могут и не должны сидеть на месте, они — само движение, сама предприимчивость. Поле, идущее от подошвы ноги, ровное и плотное — верный признак того, что жизненный путь этого человека еще не пройден, а главное, что, начав движение, он уже не собьется с пути. Значит, следовало лишь определить направление, в котором предстояло двигаться Елизавете Семеновне в свои 58 лет.

Высочайший запас сексуальной энергии говорил о двух вещах: во-первых, о том, что женщина, несмотря на возраст, могла свободно притянуть в свою жизнь силой желания мужчину для постоянного проживания с ним; во-вторых, она могла заниматься самостоятельным бизнесом. В пользу последнего говорил и тот факт, что поле на кончиках пальцев руки было чрезвычайно цепким. Таким образом перспектива сажать картошку на деревенском огороде и тем поддерживать свою жизнь Стала выглядеть просто нелепой. Деревенские женихи для коренной горожанки тоже не подходящая партия. «Но кому из мужчин нужна невеста, которой почти под шестьдесят?» — вздохнула Елизавета Семеновна. «А вот кому, — сообразил я. — Она нужна мужчине, у которого нет жилья, нет обустроенного быта. Если вы зададитесь целью заработать денег на то, чтобы сначала снимать жилье, а затем купить, то без мужчины вы не останетесь, особенно если сделаете свой дом уютным». Эта перспектива вдохновила женщину. «Но чем мне заниматься для того, чтобы заработать такие деньги? — поинтересовалась она и посетовала: — В традиционных видах бизнеса начинающему больших денег не заработать».

Для ответа на этот вопрос я прибегнул к диагностике лба и глаз. Поле, идущее ото лба, было очень динамичным, что говорило об изобретательности его обладательницы, а энергопоток от глаз не был плотным, что свидетельствовало об авантюристичности их хозяйки. Все сходилось к тому, что Елизавете Семеновне для решения своих проблем следовало придумать новый оригинальный бизнес, у нее для этого были все данные, о чем я и

уведомил женщину. «А получится ли?» — с опаской спросила она. Я вспомнил, какие динамичные энергосигналы шли от коленей и лодыжек пациентки, а главное, какое плотное поле излучали подошвы ее ног, и уверенно ответил: «Да, получится».

Какой именно способ зарабатывать деньги придумала Елизавета Семеновна, она держит в секрете, но поступаемых денег пока хватает на то, чтобы снимать неплохое жилье, в котором немедленно появился мужчина. «Жизнь началась заново! — радостно констатировала она. — И эта жизнь мне нравится».

Это один пример. А вот другой. Алине было всего 29 лет. Она жила на Украине, работала в Спорткомитете. Зарплаты не хватало на то, чтобы жить в достатке. «Что делать? — интересовалась молодая женщина. — Наверное, стоит заняться самостоятельным бизнесом, тем более что всех моих подруг жизнь заставила стать предпринимательницами». Для получения ответа на ее вопрос я также прибегнул к диагностике по телу.

Исследование показало, что сексуальная энергия у Алины отсутствует полностью. (Область за ухом не излучала ничего.) Когда женщина узнала об этом, она воскликнула: «Теперь я поняла, почему я не влюбляюсь. А то все подруги из-за парней теряют головы, а я не возьму в толк, что с ними происходит, поскольку сама никогда головы . из-за них не теряла». Кончики пальцев руки излучали поле достаточно цепкое. Напрашивался вывод, что хватка у Алины есть, но заведомо не на коммерческом поприще. (Если сексуальная энергия отсутствует, бизнесом заниматься нельзя.) Возникал вопрос: за счет чего Алина может успешно решить проблему увеличения своего достатка? Ответ дали поля, идущие от молочных желез и живота женщины: они были на удивление плотными. Это означало, что рождение ребенка и уход за ним должны стать главной козырной картой в игре. Теперь картина вырисовывалась полная. Алина не испытывала чувства влюбленности к представителям противоположного пола, но отсутствие чувств не могло стать препятствием для создания семьи с тем мужчиной, который действительно хотел иметь домашний очаг, детей, а главное, обеспечить жизнь в достатке как самой хранительнице очага, так и потомству. Алине же следовало лишь поддерживать образ женщины, которая всю себя без остатка посвятила дому, семье, полностью доверив решение вопросов, связанных с материальным благополучием, своему спутнику. А уж мимо цепких пальцев этой женщины не проскочит ни одна гривна, которую заработает муж. Дело было за малым: найти подходящего мужчину. И вот здесь работа в Спорткомитете создавала прекрасные возможности для поиска — она позволяла общаться с большим количеством мужчин. Поскольку критерий для отбора претендента был один: стремление иметь семью и умение ее обеспечивать (капризные чувства в расчет не брались), то Алина быстро

нашла подходящего претендента на свою руку, а затем она родила ему ребенка, обосновалась дома, и все ее заботы свелись к тому, как искусней распорядиться деньгами, которые приносил муж. «Как я рада, что по примеру своих подруг не стала коммерсанткой!» — впоследствии говорила она мне, когда приезжала в Москву. Я на примере Алины лишь в очередной раз убедился в том, что диагностика, сделанная по телу, дает абсолютно точный ответ на вопрос, какой дорогой следует идти человеку, чтобы наилучшим образом распорядиться тем потенциалом, которым наделила его природа. А вот третий пример.

Игорю Олеговичу было 44 года. Его бизнес к числу оригинальных никак нельзя было отнести — он занимался производством тротуарной плитки. Прибыль, получаемая от этого вида деятельности, сначала была неплохой, но затем заметно поубавилась. Причина все та же — увеличение числа производителей аналогичного продукта. Мужчина это понимал и поэтому подумывал о том, чтобы свернуть существующий бизнес и начать какое-то новое дело, которое сделало бы его первопроходцем на рынке товаров или услуг. Он приехал ко мне посоветоваться.

Диагностика, сделанная по телу, показала, что в области за ухом у Игоря Олеговича было очень сильное поле, что свидетельствовало о наличии высокого сексуального потенциала и, как следствие, способности к занятию самостоятельным бизнесом. Я уже готов был благословить мужчину на создание новой оригинальной коммерческой деятельности, как вдруг обратил внимание на поле, идущее от его лба. Оно было очень вязким и однородным. Это означало, что его обладателю стоит очень большого труда начать мыслить как-то иначе, нежели он привык. Но без изменения взгляда на вещи, на окружающих тебя людей создать новый вид коммерции невозможно. Он потому и новый, что под этим углом на текущую рядом жизнь еще не смотрел никто. Результаты диагностики сенсорного излучения глаз тоже дали неутешительную картину. Поле было пульсирующее. Это выдавало в Игоре Олеговиче человека совестливого, очень дорожающего тем, чтобы мнение людей о нем было обязательно позитивным. Но дело в том, что того человека, который пошел дальше других в понимании бизнеса, основная масса людей сначала воспринимает как проходимца. Такую оценку собственной личности Игорь Олегович вряд ли бы смог пережить. Плотное однородное поле, исходящее из области солнечного сплетения, говорило о том, что мужчине присуща высокая степень ответственности за тех людей, которые в настоящий момент обязаны ему своим благополучием (дети, жена, родители и т. д.). Но эта черта лишает человека важнейшего качества, необходимого для создателя новых форм, в том числе и в бизнесе, — желания рисковать. Получалось, что пришедшему ко мне на прием бизнесмену никак нельзя было

делать ставку на то, чтобы преуспеть, создав новый необычный вид коммерческой деятельности. Его человеческие возможности не позволяли успешно пройти этот путь.

И тем не менее данные для предпринимательской деятельности у Игоря Олеговича явно были. Оставалось понять, на что ему следует сделать ставку для того, чтобы увеличить доход. Ответ на этот вопрос дало поле, идущее от бедра мужчины, — оно было упругим и однородным. Это означало, что терпения бизнесмену не занимать — ежедневный кропотливый труд должен дать заветные плоды.

Я объяснил Игорю Олеговичу, что ему не следует стремиться стать бизнесменом-первопроходцем, а лучше, не меняя вида деятельности, подумать, как и за счет чего можно обойти своих конкурентов. Это потребует много труда и времени, но обязательно даст свои плоды. Мужчина признался, что в глубине души очень не хотел расставаться с тем делом, которому отдал много лет. Он рад был, что мой вердикт соответствовал и его внутренним желаниям. На прощание он обещал найти способ увеличить прибыль, не меняя вида деятельности.

Игорь Олегович стал посещать всевозможные экономические семинары, и на одном из них ему подсказали прием, довольно известный, однако оказавшийся сюрпризом для его конкурентов. Коммерсант резко сбросил цены на свою продукцию, и все покупатели потянулись к нему. Мужчина увеличил производство, чтобы удовлетворить всех, а цены держал низкими. Конкуренты ломали головы, за счет чего ему удастся оставаться в прибыли, не сообразив, что прибыли вовсе не было, и Игорь Олегович работал себе в убыток. Чтобы как-то кормить семью, он взял кредит. Объемы продаж у конкурентов резко упали. Теперь оставалось терпеливо ждать, когда они один за другим начнут закрываться. А уж терпением этого человека Бог не обидел. Через год он остался на рынке один. Тогда предприниматель поднял цены на свою продукцию. Объемы реализации были большими, поэтому Игорь Олегович легко расплатился по кредиту и стал работать в свой карман, значительно увеличив доход от привычного ему дела.

ИТАК, ДИАГНОСТИКА, СДЕЛАННАЯ ПО ТЕЛУ, ДАЛА ТОЧНЫЙ ОТВЕТ НА ВОПРОС, ГДЕ ЧЕЛОВЕКА ЖДЕТ УСПЕХ И МАТЕРИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ.

Итак, читателю понятно: чтобы серьезно преуспеть на ниве малого и среднего бизнеса, сегодня, в условиях сложившегося рынка, надо стремиться находить те потребительские ниши товаров или услуг, где существует дефицит и которые еще не заполнены предложениями, сделанными другими представителями предпринимательской братии. Для нахождения этих ниш следует понаблюдать за поведенческими

особенностями соотечественников, приглядеться к существующим у них человеческим проблемам и попытаться их решить, не бояться использовать критический, иронический взгляд на окружающих людей. Предпринимателю следует обратить особое внимание на субъективный характер своих взаимоотношений с деньгами — присмотреться, по какой траектории (порой весьма причудливой) деньги сами его находят, и превратить денежный ручеек в бурную реку. Порой имеет смысл апеллировать к подсказке интуиции.

Для увеличения прибыльности вновь создаваемого бизнеса следует существенно снизить его затратную часть (расходы на аренду, рекламу и пр.). Для этого надо проявить недюжинную изобретательность.

Нет смысла рассчитывать на то, что «напряжение ума» с целью создания прибыльной коммерции потребует всего лишь один раз в жизни. Практика показывает, что в большинстве случаев изобретательному бизнесмену отведено полтора-два года единоличного лидерства на открытом им рынке. По истечении этого срока открытую им нишу заполняют те предприниматели, которые попросту копируют созданный бизнес, и доходы первопроходца сначала становятся весьма средними, а затем иссякают вовсе. Поэтому коммерсанту с регулярностью один раз в два-три года следует совершенствовать свой бизнес, то есть в дополнение к существующей коммерции придумывать что-то новенькое. Есть прямой смысл натренировать свой мозг на предмет нахождения новых видов коммерции. В условиях сформировавшегося рынка это качество может пригодиться неоднократно.

О том, что еще может помочь коммерсанту достичь успеха, мы поговорим подробно в следующих частях нашего повествования.

Часть II

ОПРАВДАНИЕ ОЖИДАНИЙ

ВСТУПЛЕНИЕ

Создание нового оригинального бизнеса — это вершина творческой мысли предпринимателя. Конечно, не всем удастся подняться на такую высоту. Традиционные виды коммерции кормят и будут кормить большинство тех людей, кто решил посвятить свою жизнь свободному предпринимательству. Поэтому есть прямой смысл проанализировать, кто и почему преуспел в тех видах коммерческой деятельности,

которыми занимается большинство народонаселения, даже в условиях фактически сформированного рынка.

УСПЕХ ИЛИ НЕУДАЧИ ЗДЕСЬ ВО МНОГОМ ЗАВИСЯТ ОТ ТОГО, ВОСПРИНИМАЮТ ОКРУЖАЮЩИЕ ИЛИ НЕТ ЧЕЛОВЕКА В ТОЙ РОЛИ, КОТОРУЮ ЕМУ ПРИХОДИТСЯ ИГРАТЬ В ПРОЦЕССЕ «БОРЬБЫ ЗА ДЕНЕЖНЫЕ ЗНАКИ».

Одним словом, своим ли делом занимается бизнесмен с точки зрения тех, кому он предлагает приобрести свои товары или услуги? Если своим, то успех обеспечен, а вот если нет...

Часто приходится сталкиваться с таким явлением. Человек предпринимает попытку наладить конструктивные отношения с другими людьми или с каким-то одним конкретным человеком (цель эта весьма прагматична: продажа товара, подписание контракта, деловое взаимодействие, общение с начальником или с подчиненным и т. п.). Предложение, с которым он обращается, заведомо носит конструктивный характер, но в ответ он немедленно получает отказ, грубость, а то и длительное преследование, напоминающее месть. В чем дело? Ведь наш герой вел себя в соответствии с правилами, привитыми ему обществом, более того, шел к людям с «открытой душой». Дело в том, что этот человек обманул ожидание того, с кем пытался установить контакт. «Как обманул? Почему? — спросите вы. — Ведь он в своем стремлении наладить отношения был совершенно искренен». Да, искренен, но только ждали от него совсем другого: иного поведения, иной подачи самого себя. А он это ожидание не оправдал. «Но откуда этот человек мог знать, какого именно поведения, какой подачи себя ждал от него тот, кого он видит впервые?» — изумленно спросите вы.

Дело в том, что в силу даты рождения, внешних данных в каждом из нас заложена некая функция, которую человек должен осуществлять по отношению к окружающим людям.

Читатель может тут же попытаться поймать меня за руку, дескать, а откуда посторонние люди могут знать об этой функции, если они видят лишь нашу внешность, но не имеют представления о дате нашего рождения?

Тем не менее они эту функцию чувствуют и неосознанно реагируют, если эта функция по отношению к ним человеком не выполняется, — утверждаю я. Вся штука в том, что кроме таких органов чувств, как зрение, обоняние, осязание, слух, служащих для связи с миром, существует еще *биолокационное восприятие!*

Всем знакома ситуация, когда, не видя и не слыша, например, какого-то близкого нам человека, мы тем не менее чувствуем, что с ним происходит, хотя он находится от нас на значительном расстоянии. **Точно таким же образом мы чувствуем при первом же контакте, какая функция отведена тому или иному человеку, который встретился на нашем пути.** Должен ли он, например, повести нас за собой, или, наоборот, мы должны взять над ним опеку, станет ли он для нас источником доходов или поможет потратить имеющиеся деньги и т. д. Иными словами, **окружающие знают о нас то, о чем мы сами можем и не догадываться.**

ЛЮДИ ЗНАЮТ, КАКАЯ ФУНКЦИЯ В НАС ВЛОЖЕНА.

Поэтому впредь эту совокупную функцию мы будем называть ВЛОЖЕННОСТЬ.

Другое дело, что в жизни того или иного лица не всегда есть место для человека со строго определенной *вложенностью*. Не всякий из нас, например, в настоящий момент нуждается в том, кто настойчиво позовет за собой или поможет истратить имеющиеся деньги. Но если в нашей жизни есть место для него, и наше биолокационное восприятие вдруг выделило его в толпе, мы готовы идти за ним... а он не зовет, мы готовы тратить на него деньги... а он не хочет принимать этих трат, тогда мы, во-первых, обижаемся на него, а во-вторых, мстим ему за обман. Мы грубим, дерзим, нарочно стараемся сделать больно, а несчастный не может взять в толк, в чем причина нашей агрессии. Ведь ничего плохого он нам не сделал и сделать не хотел. На месте этого «несчастливого» наверняка побывал и читатель.

ПОЭТОМУ НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ ЗАРАНЕЕ, КАКАЯ В НАС ВЛОЖЕНА ФУНКЦИЯ, КАК НЕОСОЗНАННО ВОСПРИНИМАЮТ НАС ЛЮДИ, КАКОЕ МЕСТО ОНИ ОТВОДЯТ НАМ В СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ, НЕ СПРАШИВАЯ НАШЕГО НА ТО СОГЛАСИЯ.

А теперь о том, почему это необходимо знать. Славяне устроены по принципу *хромофазности*, иными словами, потребности души у них превалируют над материальными потребностями (читай: над здравым смыслом). Сама возможность удовлетворить спонтанно возникшее желание отвести кому-то в своей жизни роль лидера, или безрассудно вложить все без остатка деньги в предложенную кем-либо авантюру для славянина куда важнее материальной выгоды от предпринятого шага. Поверьте, ни один

немец, англичанин, швед для того, чтобы совершить шаг в отношении постороннего человека (или не совершить его), не пойдет на поводу у спонтанно возникшего душевного порыва (он даже не придаст ему значения). Он прибегнет к доводам сухих цифр, экономически просчитает проект, предложенный ему посторонним лицом, обсудит его с консультантом, с адвокатом и т. д. Рассмотрение , предложений другого человека на основе биолокационного восприятия последнего просто не существует в западной цивилизации. Это прерогатива цивилизации славянского мира. Но большинство тех, кто держит в руках эту книгу, строит свой бизнес преимущественно среди славян. Поэтому не знать о собственной **вложенности**, не учитывать ее в процессе выстраивания коммерческих отношений с окружающими людьми — это заведомо упустить шанс полностью использовать свой человеческий потенциал во имя успеха своих коммерческих начинаний. Поэтому поговорим о неосознанном восприятии нас окружающими людьми более подробно.

Глава 1 БОЛЬШИЕ ДАТЫ

Чаше других страдают от отсутствия знаний о собственной вложенности те люди, которые рождены в промежутке между 20 апреля и 1 мая. В основном к числу пострадавших относятся женщины.

ВЕДЬ ИМЕННО ЖЕНЩИНА ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОНРАВИТЬСЯ, ПРОИЗВЕСТИ ПРИЯТНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, СТАРАЕТСЯ БЫТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ УДОБНОЙ, ТО ЕСТЬ УСТУПЧИВОЙ, ГОТОВОЙ К КОМПРОМИССАМ, А ТО И ВООБЩЕ ПРЕДПОЧИТАЕТ ОТДАВАТЬ ИНИЦИАТИВУ ПРЕДСТАВИТЕЛЮ СИЛЬНОГО ПОЛА.

Большинству представительниц слабого пола такая манера поведения к лицу, и, применяя ее, они достигают заветных целей. Но ничего подобного не происходит с теми, кто появился на свет в вышеуказанном временном интервале. *Если таковая дама (или мужчина) проявляет готовность к компромиссу или, более того, вообще стремится отдать инициативу в чужие руки, то тот, кому должна перейти вся полнота власти, вместо того, чтобы обрадоваться и воспользоваться ситуацией, напротив, с негодованием отвергает самого такого человека, а вместе с ним и его деловое предложение, даже несмотря на очевидную для себя выгоду от последнего. В чем дело?*

А дело в том, что **люди, рожденные в период с 20 апреля по 1 мая, самой природой предназначены для того, чтобы управлять остальными людьми** или по крайней мере теми из них, кто в таковом управлении в настоящий момент нуждается.

Человек, по той или иной причине не желающий утруждать себя необходимостью принять самостоятельное решение, безошибочно выделяет среди людей так называемого «прирожденного лидера» и готов подчиниться любому его указанию. Он уверен, что «прирожденному лидеру» виднее, кто и что должен делать.

Можете себе представить, какое разочарование постигнет такого доверчивого человека, когда выбранное им в качестве руководителя лицо вдруг само станет просить у него совета. В какую агрессию может вылиться его досада от неоправданных надежд!

Приведу пример такой нестыковки, пример, к которому я имел непосредственное отношение.

Ирина (рождена 23 апреля) работала врачом в одном из подмосковных санаториев. Она-то и предложила мне провести в своем санатории семинар «Тайны счастливых браков». Аудиторию должны были составлять преимущественно сотрудники этого лечебного заведения. Женщина была уверена в успехе мероприятия, поскольку для многих ее коллег семейная неустроенность была серьезной проблемой.

Цель Ирины была коммерческая. Она хотела заработать деньги на проведении такого мероприятия. Ставка врача была невысокой, и женщина искала заработка на стороне. Ирина составила список тех сотрудников, кого, по ее мнению, могла бы заинтересовать подобная тема семинара, и стала проводить предварительные беседы. Но время шло, а желаемого результата не было. Попытка собрать рентабельную группу закончилась безуспешно. Количество сослуживцев, твердо решивших принять участие в мероприятии, исчислялось четырьмя людьми. С финансовой точки зрения проведение семинара было нецелесообразно.

Но не это обстоятельство более всего огорчало организатора. Женщину огорчала реакция сослуживцев на ее предложение. Люди, приглашаемые Ириной на семинар, сначала внимательно ее выслушивали, а затем обрушивались с лавиной критики на предлагаемое мероприятие. Критика была не просто жесткая, а беспощадная. Ее целью было обидеть Ирину, обязательно сделать ей больно. Едва ли не в слезах женщина обратилась ко мне.

Мы стали вместе анализировать действия Ирины. Начали, конечно, с тех четверых, которые дали безоговорочное согласие участвовать в семинаре. «Кто они, эти люди?» — поинтересовался я. Оказалось, что все согласившиеся были младшим медицинским

персоналом санатория — медсестрами. Ответ организатора семинара открыл причину неудачи ее коммерческого начинания.

Ирина работала в санатории врачом, и ей, конечно, и в голову не пришло что-то долго и обстоятельно объяснять медсестрам относительно грядущего семинара. Она в категорической форме заявила каждой из них: «Тебе это надо. Иди!» Сама Ирина считала иначе. Она думала, что успех в этих четырех случаях крылся в том, что она своим предложением попала в точку: у медицинских сестер были нелады в личной жизни. Я возразил: такие же нелады наверняка были и у врачей, и у работников хозяйственных подразделений, однако они не только не откликнулись на предложение Ирины, а еще и 'постарались' ее обидеть. Я настоял на том, что у неудачи другие корни. ***В процессе разговора с медсестрами интонация женщины (врача) была безапелляционной: я уже подумала за вас, приняла решение — вам надо идти на семинар.*** Таким образом **Ирина выполняла функцию, вложенную в нее природой, — принимать решения за других людей. И** люди охотно повиновались ей.

В отличие от медсестер, в аналогичных беседах с врачами и хозяйственниками Ирина не могла прибегнуть к подобной форме подачи материала — считала, что она не имеет права говорить командным голосом, диктовать людям их дальнейшие действия, стремилась к тому, чтобы решения они принимали сами, поэтому подробно излагала им содержание грядущего мероприятия.

А зря! Я напомнил Ирине, что люди независимо от своего социального положения воспринимают ее как авторитарного лидера, который подумал за них, который принял за них единственно правильное решение. Люди ждали от Ирины твердой команды, а она их ожиданий не оправдала. Как следствие реакцией людей был отказ, разочарование и желание нанести женщине обиду. Я предложил организатору еще раз поговорить с сотрудниками санатория, но уже в другом ключе.

Ирина учла совершенные ошибки. Теперь она не расписывала в деталях предстоящий семинар, а произносила не терпящим возражений тоном одну короткую фразу: «Тебе это надо. Иди!» Так она легко собрала рентабельную группу. Своими заработками она осталась довольна, а главное, приобрела неоценимый опыт работы с людьми.

Люди, рожденные в «коридоре власти», порой и не подозревают, что именно ждут от них окружающие. Во взаимоотношениях с последними они придерживаются «демократических взглядов», не позволяя себе попросту отдавать команды... и не могут понять, почему люди относятся к ним неприязненно и даже враждебно.

ДЛЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ СЛЕДУЕТ ОПРАВДЫВАТЬ ТЕ ОЖИДАНИЯ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ СПОНТАННО ВОЗНИКЛИ В ИХ ПОДСОЗНАНИИ.

На тех, кто появился на свет в период с 20 июля по 1 августа, все шишки сыплются из-за отсутствия мздоимства и алчности, поскольку у этих людей тоже есть особое предназначение — интенсифицировать движение денег в социальной среде.

В таких согражданах окружающие видят тех, кто должен манипулировать содержанием их кошельков, при двух условиях: во-первых, если в кошельке и впрямь что-то содержится, и, во-вторых, если обладатель кошелька не имеет собственных твердых намерений на предмет того, как распорядиться его содержимым. Если же, таковых препятствий не существует, то обладатель сумм больших и малых, увидев перед собой человека, рожденного в вышеуказанные даты, ждет от него команды, как именно поступить с деньгами, имеющимися у него в наличии. Если же, вопреки ожиданиям, «стяжатель» (а именно так я классифицирую людей, рожденных в последнюю декаду июля) поведет себя иначе, например, не проявит интереса к содержимому чужого кошелька или, хуже того, с готовностью распахнет собственный, тогда кричи «караул!». «Обманутый» обладатель средств будет готов в отместку стереть его с лица земли.

«Июльскому» Льву, не проявившему корыстного интереса к чужим деньгам, останется лишь недоумевать, чем именно вызван всплеск негодования в его адрес.

Приведу пример такой «неспособности оправдать ожидания».

Иван Михайлович (рожден 27 июля) долгое время работал в государственной организации, занимающейся цветными металлами. Он хорошо знал как многочисленные фирмы-производители продукции цветной металлургии, так и не менее многочисленные компании ее потребителей. Поэтому, когда настала пора выхода на пенсию, мужчина задумался, не заняться ли ему частным образом предоставлением посреднических услуг в той области, которой он отдал большую часть своей жизни. Однако, несмотря на предшествующий огромный опыт, частная коммерческая практика у него не пошла. Иван Михайлович предлагал заманчивые условия как для продавцов продукта, так и для его покупателей, тем не менее и те и другие не только не стремились подписать контракт, но и всячески подчеркивали свое пренебрежительное отношение к новоявленному бизнесмену, заставляли его часами ожидать в приемной, разговаривали «через губу», не отвечали на звонки, а главное, выдвигали такие встречные условия сделки, при которых

посреднику приходилось бы не только оставаться без прибыли, но еще и доплачивать из своего кармана. Иван Михайлович недоумевал, в чем дело.

«Может быть, коммерция — это вовсе не мое призвание?» — спросил он, оказавшись у меня на консультации. «Наоборот! — уверенно ответил я. — **Люди, рожденные в период с 20 июля по 1 августа, самой природой созданы для перемещения денежных масс, чем, собственно, в первую очередь и является коммерция.** «Тогда почему ни производители, ни потребители цветных металлов не хотят иметь со мной дела?» — допытывался посетитель. Стали анализировать его деятельность, и выяснилось, что первой ошибкой мужчины явилось то, что себе он заложил весьма невысокое вознаграждение — посчитал, что для первых сделок достаточно и этого. *Такой подход для «стяжателя» — неправильный. Даже впервые берясь за дело, надо закладывать для себя «сверхприбыль».* В нашем случае

ЧЕМ БОЛЬШЕ ПОСРЕДНИК СТРЕМИТСЯ УРВАТЬ КАК С ПРОИЗВОДИТЕЛЯ, ТАК И С ПОТРЕБИТЕЛЯ ЦВЕТНОГО МЕТАЛЛА, ТЕМ ОН В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОПРАВДЫВАЕТ ОЖИДАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КАЖДОЙ ИЗ СТОРОН.

Эти люди неосознанно были готовы передать Ивану Михайловичу куда более значительную сумму денег, нежели передавали до него тем, кто выполнял аналогичную функцию, но не являлся прирожденным «стяжателем». Но Иван Михайлович лишних денег не попросил. Напротив, он занизил свою прибыль. Тем самым он не оправдал ожиданий тех людей, кто представлял производителя продукции, а также тех, кто представлял ее потребителей. Поэтому-то в адрес Ивана Михайловича, несмотря на очевидную выгоду его предложений, и выдвигались встречные условия, заставлявшие предпринимателя залезать в свой карман.

Но это еще полбеда. Беда заключалась в том, что наш герой пошел на поводу у тех, кто своими условиями поставок пытался лишить его прибыли. Мужчина умышленно совершил несколько сделок себе в убыток в расчете на перспективу партнерских отношений. Мол, следующие сделки пройдут уже с выгодой для меня. Ничего подобного: при обсуждении следующих контрактов те же партнеры стремились заставить Ивана Михайловича еще глубже залезть в свой карман. Предприниматель отказался работать с ними.

Для всех, рожденных в «коридоре стяжательства», существует такой закон:

«ЕСЛИ ОНИ НЕ БЕРУТ ДЕНЬГИ У ОКРУЖАЮЩИХ, ТО ОКРУЖАЮЩИЕ СТРЕМЯТСЯ ЗАБРАТЬ ДЕНЬГИ У НИХ».

Новоиспеченный предприниматель этот закон не учел. «Итак, — подвел итог Иван Михайлович, — человек, рожденный в такую дату, как я, занимаясь коммерцией, должен стремиться забрать как можно больше денег у тех людей, с которыми он имеет дело. Тогда он оправдывает ожидания в свой адрес». Я утвердительно кивнул головой, но облегчения в глазах своего собеседника не увидел. «Видите ли, — смущенно произнес посетитель, — я глубоко убежден в том, что своими поступками человек должен способствовать соблюдению некоего равновесия в природе. Беря лишнее, не нарушаю ли я этот баланс?»

«Нет, не нарушаете, — уверенно ответил я. — Все дело в том, что *людям, которые передали «прирожденному стяжателю» так называемые «лишние деньги», природа вскоре вернет их сторицей.* Баланс будет соблюден. Люди подсознательно чувствуют это. Вот и стремятся отдать «лишку» тому, кто родился в период между 20 июля и 1 августа».

Слава Богу, мой герой учел свою ошибку и теперь успешно зарабатывает деньги на посреднической деятельности. Свою прибыль он закладывает, не стесняясь, и уже перестал удивляться тому, что партнеры охотно подписывают договоры на его условиях.

Люди, рожденные в промежутке между 18 декабря и 1 января, являются для остальных представителей человечества некой десницей, карающей за причиненное зло. Причем сия десница карает не за содеянное зло вообще, а лишь за то, которое было направлено против самих уроженцев последних двух недель декабря. Одним словом, на подсознательном уровне взаимоотношения с вышеупомянутыми людьми воспринимаются так: *если ты причинил зло такому человеку, то от него обязательно должно прийти возмездие.* А главное,

ЛЮДИ ОХОТНО ПРИЗНАЮТ СПРАВЕДЛИВОСТЬ НАКАЗАНИЯ, КОТОРОЕ ПОСТИГАЕТ ИХ ОТ РУК ЧЕЛОВЕКА, РОЖДЕННОГО В ТАК НАЗЫВАЕМОМ «КОРИДОРЕ МСТИ», В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ НАКАНУНЕ ОНИ ЧЕМ-ЛИБО ДОСАДИЛИ ЕМУ. БОЛЕЕ ТОГО, ОНИ СЛОВНО ПРОВОЦИРУЮТ ПРИРОЖДЕННЫХ «МСТИТЕЛЕЙ» ВОЗДАТЬ ИМ ПО ЗАСЛУГАМ, ТО И ДЕЛО СОВЕРШАЯ НАПАДКИ НА ПОСЛЕДНИХ. НО ЕСЛИ В ОТВЕТ НА ВРАЖДЕБНЫЙ ВЫПАД ОТ «МСТИТЕЛЯ» НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО НЕ ПОСЛЕДУЕТ ОТВЕТНЫЙ УДАР, ЛЮДИ НАНОСЯТ ЕМУ

СЛЕДУЮЩИЙ УДАР В НАДЕЖДЕ, ЧТО ХОТЯ БЫ СЕЙЧАС ПОЛУЧАТ ДОСТОЙНЫЙ ОТПОР. НО ЕСЛИ ИХ ОПЯТЬ НЕ ПОСТИГНЕТ ВОЗМЕЗДИЕ, ОНИ БУДУТ ПРИЧИНЯТЬ НЕПРИЯТНОСТИ ВНОВЬ И ВНОВЬ, ПРЕБЫВАЯ В ОЖИДАНИИ СПРАВЕДЛИВОГО НАКАЗАНИЯ. И ЕСЛИ ЖЕЛАНИЕ «ПОЛУЧИТЬ ПО ЗАСЛУГАМ» ТАК И НЕ СБУДЕТСЯ, ЛЮДИ С БРЕЗГЛИВОСТЬЮ ОТВЕРНУТСЯ ОТ ТАКОГО «МСТИТЕЛЯ» И ВПРЕДЬ БУДУТ ОБЩАТЬСЯ С НИМ КАК С ЧЕЛОВЕКОМ ВТОРОГО СОРТА.

Именно это и произошло с Наташей, когда она предприняла попытку заработать первые самостоятельные деньги. Но обо всем по порядку.

Один мой приятель организовал Школу Амазонок. Существовавшие до этого многочисленные Школы Невест показались ему достаточно пресными и удаленными от требований современной жизни. Они воспитывали пассивных женщин, упорно ждущих, когда на них обратит внимание кто-нибудь из мужчин. Мой друг решил создать нечто противоположное. В Школе Амазонок воспитанницам прививалась внутренняя независимость, умение самостоятельно строить жизнь, в том числе и финансовую, самостоятельно выбирать партнера, строить с ним отношения и решать, что с этим мужчиной делать дальше и т. д.

По экономическим причинам Школу было решено делать не стационарной, а выездной. Занятия должны были проводиться в разных городах.

Организовать занятия Школы Амазонок в своем городе взялась Наташа (рождена 26 декабря). Но дело не пошло. Наташа не прибегала к наружной рекламе, а работала лишь со своими знакомыми, предлагала им посетить занятия этого своеобразного учреждения. Но подружки отшучивались и не вносили денег. Причем их отказ, как правило, был облечен в обидную для организатора форму. Наташа же, хотя и была готова достойно ответить своим обидчицам, старательно придерживала язык за зубами, чтобы не повредить делу — думала, что при повторном обращении отношение подруг к предложенному мероприятию изменится. Но когда она вновь обращалась к знакомым женщинам, ситуация повторялась. Организатор была в отчаянии и приехала в Москву к моему другу, чтобы посоветоваться, что ей делать. Друг попросил меня присутствовать при их встрече. Я согласился и, оказавшись в его офисе, первым делом попросил Наташу немного рассказать о себе.

Наташа была замужем за очень состоятельным человеком, своим бывшим однокурсником. Когда-то они вместе окончили очень серьезный вуз, поженились, муж стал делать карьеру, а Наташа, едва успев выйти на работу, ушла в декретный отпуск.

Затем последовало рождение второго ребенка. Забота о детях, о доме лишили женщину возможности вести активную социальную жизнь. Она предпринимала попытки вернуться в эту жизнь, но муж был против. Он то и дело намекал, что в стремительно изменяющейся действительности ей уже себя не найти.

В Наташе поселилась затаенная обида, ведь она как-никак была лучшей студенткой у себя на курсе. Эта обида и заставила ее взяться за организацию занятий Школы Амазонок в своем городе. Но муж то и дело подтрунивал над ее затеей. Это происходило на глазах у знакомых. Они стали также насмешливо относиться к Наташиному предложению.

«Я не хотела вступать с ними в конфликт, — объясняла организатор. — Я хотела, чтобы меня поняли, и на насмешки со стороны должным образом не реагировала, хотя раньше никому с рук не спускала попыток себя унизить». — «Ваша терпимость сослужила вам плохую службу, — прервал я рассказ женщины. — Окружающие, напротив, ждали от вас именно жесткой реакции, но вы их ожиданий не оправдали. В этом и кроется причина ваших неудач при попытке организовать занятия Школы Амазонок в своем городе».

Я предложил женщине в процессе организации мероприятия строить отношения с людьми на чувстве мести. Во-первых, надо было доказать мужу, что она способна активно участвовать в современной жизни. Успешно провести мероприятие, самостоятельно заработать деньги, самостоятельно потратить их, и тем самым отомстить супругу за отведенное ей место у плиты. Во-вторых, свою социальную состоятельность надо было доказать подругам. Последние тоже привыкли видеть ее в образе домашней хозяйки и поэтому, кто открыто, а кто завуалированно, выказывали ей свое недоверие, когда она решила заняться делом.

Слава Богу, Наташа ни секунды не сомневалась в справедливости своих притязаний, и поэтому она охотно восприняла все мои советы как руководство к действию. По рассказам моего приятеля, теперь на едкие усмешки своих подруг женщина отвечала такими же колкостями, называла их «кошелками», «домашними курицами», и тут же объясняла, почему каждой из них надо идти на занятия в Школу Амазонок. А главное, она шаг за шагом продвигалась к главной цели — тому, чтобы мероприятие состоялось. А это было непросто. Напомню, что следовало арендовать помещение для занятий, надо было найти лошадей, договориться с инструкторами верховой езды, привлечь инструктора по спортивной стрельбе из лука. Таков был замысел моего друга — организатора Школы Амазонок. Наташе удалось все это сделать. Те же подруги, видя ее решимость поставить их на место в ответ на их ухмылки и скептические шутки, охотно на

это место вставляли, то есть записывались слушателями Школы Амазонок, внося предоплату. Даже муж, и тот проявил интерес к грядущему мероприятию. Таким образом, состоялись занятия Школы, а сама Наташа заработала солидную сумму денег, доказав тем самым всем окружающим, что она тоже может быть успешной личностью в новых экономических условиях.

Успех пришел в первую очередь потому, что женщина оправдала неосознанные ожидания людей, контактировавших с ней — в ответ на их враждебные выпады она ставила их на место словом и делом.

Кому из нас не хотелось бы, чтобы судьба поворачивалась к нам лицом не за праведные труды, не за объективные заслуги, а просто так, «за наши красивые глаза»? Но трудно поменять устоявшийся стиль жизни, привыкнув потом и кровью добывать себе блага, трудно начать жить по принципу, «с какой ноги встану» и при этом верить, что удача непременно улыбнется тебе. Вот если бы ты не один шел в этом направлении, если бы с кем-то за компанию, тогда другое дело. Одним словом, хочется, чтобы встретился человек, с которым можно пойти туда, где деньги и успех раздают только потому, что ты живешь на этой земле. **Именно такого человека люди подспудно различают в тех из нас, кто появился на свет 29, 30 и 31 августа.**

Последние не всегда подозревают об этом. Они относят себя к представителям зодиакального знака Дева. И зря. Девы осознанно встают на путь продуманного строительства собственной жизни. И это правильно. Удача и исполнение желаний приходят к ним лишь в результате хорошо спланированных шагов и их последовательного осуществления. *А вот для тех, кто родился в эти три злополучных дня, ничего подобного не существует. Они могут тщательно спланировать собственное будущее, могут настойчиво стремиться воплотить задуманное — все тщетно. Судьба жестоко посмеется над их планами, над их усердием и оставит ни с чем. Почему?*

ДА ПОТОМУ ЧТО ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАДУМАННОГО ПОСРЕДСТВОМ ТРУДОВ ПРАВЕДНЫХ ЧЕЛОВЕКУ НАДО ИМЕТЬ ТАК НАЗЫВАЕМУЮ «ОПОРНУЮ ДАТУ», ДАТУ, СТОЯЩУЮ В ЗОДИАКАЛЬНОМ ЦИКЛЕ СТРОГО НАПРОТИВ ДАТЫ ЕГО ПОЯВЛЕНИЯ НА СВЕТ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, НАПРОТИВ ДАТЫ 29 АВГУСТА СТОИТ ДАТА 29 ФЕВРАЛЯ. НО ОНА ПОЯВЛЯЕТСЯ В КАЛЕНДАРЕ ЛИШЬ ОДИН РАЗ В ЧЕТЫРЕ ГОДА. НАПРОТИВ 30 И 31 АВГУСТА ДОЛЖНЫ БЫЛИ БЫ РАСПОЛАГАТЬСЯ ТАКИЕ ДАТЫ, КАК 30 И 31 ФЕВРАЛЯ, НО ЭТИХ ДАТ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ВОВСЕ. ВОТ ЛЮДИ, РОЖДЕННЫЕ В ЭТИ ТРИ ПОСЛЕДНИХ

АВГУСТОВСКИХ ДНЯ, ПОРОЙ И ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ НЕУДАЧНИКАМИ ОТТОГО, ЧТО НЕ МОГУТ ОСУЩЕСТВИТЬ СОБСТВЕННЫХ ПЛАНОВ — СКОЛЬКО БЫ ОНИ НИ УСЕРДСТВОВАЛИ, РЕЗУЛЬТАТ СЛОВНО УСКОЛЬЗАЕТ ОТ НИХ.

Эта особенность была подмечена издавна. В старину детей, рожденных в эти дни, «перепекали», то есть изменяли им гороскоп.

Наблюдая за вышеупомянутыми людьми, я заметил: **для того, чтобы быть успешными, им нет нужды менять гороскоп, достаточно изменить свое отношение к жизни — перестать считать себя классической Девой, последовательной, усердной, трудолюбивой, и начать жить по принципу «с какой ноги встану», потакая каждому спонтанно возникшему желанию. Все планы исполнятся, удача распахнет свои объятия. Причем это произойдет как бы само собой.**

Вот эту особенность и чувствуют в них окружающие люди, именно такого отношения к жизни они и ждут от них. А главное, эти ожидания нельзя обманывать.

Евгения появилась на свет как раз 31 августа. Она работала в сетевой компании. Продажи у нее худо-бедно шли, а вот с построением структуры ничего не выходило. «Почему? — поинтересовалась у меня женщина. — Люди сами обращаются ко мне на предмет поиска работы, я начинаю им подробно, а главное, правдиво объяснять, чем и как можно зарабатывать в той компании, где я тружусь. Излагаю все шаг за шагом, ничего не утаивая. Рассказываю, какие случаются трудности, как их следует преодолевать, а люди слушают и говорят: «Спасибо. Нас это не привлекает». Если начинаю повторно напоминать о себе, то вообще нарываюсь на грубость. Ничего не пойму: другие сетевики работают точно так же и создают структуры, а со мной почему-то никто не хочет сотрудничать». «Дело в том, — объяснил я, — что другие известные вам сетевики, видимо, не родились в такой день, как 31 августа, в который имели несчастье (а скорее, счастье) родиться вы». «Ну, да, я Дева, — перебила меня Евгения, — читала, как Дева должна работать с людьми — серьезно, обстоятельно. Да ведь я так и работаю. Но главное, другие знакомые мне Девы работают также: занудствуют, и у них все получается». — «Вы меня не дослушали, — продолжил я, — дело в том, что вы не обычная Дева. Обычные Девы и впрямь в общении обстоятельные и даже нудные. Люди неосознанно и ждут этого от них. И такие Девы их ожидания оправдывают. Поэтому к ним обращаются за помощью те, кто в настоящий момент готов ради хлеба насущного трудиться упорно, не жалея собственных сил. Именно эти люди интуитивно выделяют таких Дев в толпе.

Но не все граждане, потерявшие работу, таковы. Многие из них просто устали или утратили веру в то, что последовательным, упорным трудом можно существенно изменить к лучшему свое материальное положение. Им хочется верить, что жизнь однажды улыбнется им не за упорный труд, а просто так, «за красивые глаза». Именно они интуитивно выделяют в толпе тех, кто появился на свет в три последних августовских дня, то есть таких, как вы, Евгения. От вас же они ждут очень простых слов: мол, у тебя все будет хорошо и без твоих усилий. Ты лишь ступи на тот путь, который укажу тебе я, а дальше все само собой сложится. Вы же своим рассказом о предстоящем нелегком труде, грядущих трудностях и их преодолении обманываете их ожидания...» — «И, как следствие, они не хотят иметь со мной дело, — подвела итог Евгения, а дальше добавила: — То-то я замечала, что жизнь посылает мне людей, как правило, уставших, потерявших веру. Согласна, их надо просто ободрить, вселить надежду на то, что вскоре они будут жить легко и счастливо».

Я понял, что женщина осознала свою ошибку, поэтому легко ее исправит. Так и произошло. Евгения больше не живописала предстоящих трудностей тем, кто обращался к ней в поисках работы, она лишь подбадривала их. «Уверена: и на вашей улице будет праздник!» Услышав эти слова, люди радостно улыбались, изъявляли желание продолжить сотрудничество, а главное, находили в себе силы делать все необходимое, что требует работа в сетевой компании.

Итак, люди, родившиеся 28,30 и 31 августа, — это живые талисманы для тех из нас, кто хочет жить в согласии со своим «хочу», не прилагать больших усилий для достижения цели и в то же время достигать ее.

Люди, рожденные 22 июня, — полная противоположность тем, кто появился на свет в последние три дня августа. **Окружающие неосознанно именно в них видят символ порядка и стремления доводить до конца однажды начатое дело.** Для них эти люди — машины, каждый шаг которых заранее спланирован, результат — неотвратим, время, отведенное на каждое из деяний, рассчитано по минутам. А главное, нет такой силы в мире, которая заставила бы их отступить от задуманного. К таким лицам подспудно тянутся те, кому требуется преодолеть в себе соблазн свернуть с дороги, на которую однажды ступил, променять избранный путь на более легкий, более удобный. Сами же люди, рожденные в день летнего солнцестояния, и впрямь являются высокоорганизованными, способными упорядочить не только свою жизнь, но и жизнь тех, кто неосознанно к ним потянулся. Главное, не стесняться делать это, чтобы не разочаровывать в себе тех, кто в тебе нуждается.

Кириллу (рожден 22 июня) не везло с устройством на работу. Дипломированный специалист, он обошел много государственных учреждений и частных фирм и везде получал отказ либо после предварительного собеседования, либо после испытательного срока. Но более всего мужчину настораживало то обстоятельство, что большую часть предприятий он посещал не по собственному выбору, а по приглашению людей либо руководивших ими, либо работавших там. Познакомится Кирилл с человеком в поезде, в доме отдыха, просто на улице, разговорится, тот возьмет да и скажет: «Приходи работать к нам в фирму!» Кирилл придет устраиваться на работу, а там «от ворот поворот». «В чем дело?» — недоумевал молодой мужчина.

Я задал встречный вопрос: «А что представляли собой фирмы, куда вас приглашали работать?» — «Да ничего серьезного, — ответил молодой специалист. — Так, «шарашкины конторы». Ни дисциплины, ни продуманной организации производственного процесса». — «А как вы вели себя, попадая в фирму?» — продолжал я забрасывать вопросами собеседника. «Да как может вести себя человек, впервые оказавшись в чужом монастыре? — пожал плечами Кирилл. — Тише воды, ниже травы. Нет, дай мне волю, я бы, конечно, их бы всех там «построил», они бы у меня работали, как надо. А так мне приходилось играть по их правилам: они опаздывают, и я опаздываю, они в курилку, и я в курилку. Они после обеда домой, и я тоже. Но поймите меня правильно, в чужой монастырь со своим уставом не ходят».

«Ходят! — перебил я собеседника. — По крайней мере те, кто родился, как вы, — 22 июня. Их для того и приглашают в «монастырь», чтобы они, наконец, навели там порядок». — «Но меня никто не просил об этом», — возразил Кирилл. «Правильно! — подтвердил я. — Окружающие порой и сами не могут внятно сформулировать, что ими руководит, когда они завязывают отношения с тем или иным человеком. Вот и вас случайные знакомые неосознанно приглашали в свои фирмы для того, чтобы вы навели там порядок, установили дисциплину...». — «А я не знал, что они хотят от меня, и поэтому бездействовал, — завершил Кирилл. — Тем самым я разочаровал их, и они мне отплатили приказом об увольнении, хотя вполне могли бы оставить работать — ведь со своими непосредственными обязанностями я справлялся. Впредь я так больше не поступлю».

Я предупредил Кирилла, что люди не ждут от него непосредственного руководства процессом. Он должен своим поведением на рабочем месте как бы задать тон. Вовремя прийти на работу, вовремя подготовить рабочие материалы, вовремя сдать выполненное задание начальнику, вовремя потребовать новое задание, не задерживаться в курилке, не уходить с работы раньше времени и т. д. Все это надо делать, не стесняясь: подчеркнуто,

наперекор существующему укладу работы фирмы. Этого на подсознательном уровне и ждет от вас работодатель.

Мужчина усвоил уроки, которые преподала ему жизнь, больше не обманывал ожидания тех, кто приглашал его на работу, и проблем с трудоустройством не имел.

Глава 2

ТРУДНОЕ СЧАСТЬЕ

ТЕ ИЗ НАС, КТО ПРИНАДЛЕЖИТ СТИХИИ ОГНЯ (РОЖДЕННЫЕ В ОВНЕ, ЛЬВЕ ИЛИ СТРЕЛЬЦЕ), ТАК ИЛИ ИНАЧЕ СВЯЗАНЫ С ЭНЕРГЕТИКОЙ СТРАДАНИЯ.

Другое дело, что эта связь у представителей разных огненных знаков имеет разную природу. Поэтому окружающие тянутся к этим людям далеко не в однотипных ситуациях. Поговорим об этом подробнее.

Традиционного Овна люди охотно впускают в свою жизнь, когда им предстоит тяжелая, изнурительная борьба, когда нужно, стиснув зубы, преодолевать как внешние препятствия, так и внутренние.

НАПРИМЕР, НЕТ УВЕРЕННОСТИ В СОБСТВЕННЫХ СИЛАХ, В ПОЛОЖИТЕЛЬНОМ ИСХОДЕ ЗАТЕЯННОГО МЕРОПРИЯТИЯ, В БЛАГОТВОРНОМ СТЕЧЕНИИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ И Т. П. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ХОЧЕТСЯ ЧУВСТВОВАТЬ РЯДОМ ПЛЕЧО СИЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА — БОРЦА, ВЕДУЩЕГО ПОЕДИНОК НА ПРЕДЕЛЕ СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, А ГЛАВНОЕ, НЕ ДОПУСКАЮЩЕГО МЫСЛИ ЕГО ПРОИГРАТЬ, ПРЕВОЗМОГАЮЩЕГО БОЛЬ, УСТАЛОСТЬ, БЕЗВЕРИЕ.

Именно в такой роли окружающие люди видят того, кто рожден в зодиакальном знаке Овна. *По этой причине Овнам не прощают сомнений, поиска более легкой доли, а уж тем более уклонения от однажды выбранного пути.* Конечно, не все люди готовы ежедневно испытывать себя подвигом, не от **всех** людей подвига требует сама жизнь, поэтому Овен должен тонко чувствовать, у кого из тех, кто внезапно к нему потянулся, возникла потребность ощутить рядом плечо «титана», и непременно оправдать это ожидание.

Елена (рождена 29 марта) всю жизнь проработала в бухгалтерии. Серьезные проблемы со зрением заставили ее искать другой вид деятельности. Елена состояла на бирже труда, но достойного предложения не получала. Тогда женщина прослушала мой учебный курс «Профессия — организатор». Однако она не была уверена в том, что данный вид деятельности — собирать людей на мероприятия — для нее. Дело в том, что общаться Елена не умела, была нелюдимою в молодости, а замкнутый образ жизни бухгалтера окончательно убил в ней эту способность. По крайней мере, ей так казалось. Я предложил Елене рискнуть и дебютировать в роли организатора. Я посоветовал женщине попробовать организовать не лишь бы какое мероприятие, а именно тот семинар, который она прослушала сама. Я был уверен, что та трудная ситуация, в которой оказалась сама Елена, заставит потянуться к ней людей с аналогичной проблемой — поиском новых способов заработать на жизнь. Таким образом рентабельная группа для проведения семинара будет набрана и женщине удастся заработать неплохие деньги. Но я ошибся в своих ожиданиях.

Из попыток Елены организовать семинар ровным счетом ничего не вышло. И вот по каким причинам. Во-первых, сама женщина не была до конца уверена в том, что избрала правильный путь, а во-вторых, она то и дело консультировалась у специалистов-медиков на предмет того, нельзя ли ей поправить зрение и вернуться в бухгалтерию, в которой она была дипломированным специалистом. А главное, что ее интересовало — в какую сумму ей обойдется лечение. Всякий раз она убеждалась в том, что денег на лечение у нее нет, и впадала в отчаяние. Когда она наконец вспоминала про возможность заработать, организовав семинар, то в поиске участников направлялась едва ли не на улицу, предлагая посетить организуемое ею мероприятие первым встречным, и в большинстве случаев натывалась на отказ. Но и те немногие, кто не отказался сразу, отказались потом. Дело в том, что и при обстоятельной беседе женщина не излучала уверенности в том, что освоение профессии «Организатор» — единственная на сегодняшний день возможность для ее собеседников преодолеть материальные затруднения. Почувствовав в Елене нерешительность, люди отказывались идти за ней.

Виноватая, растерянная, Елена пришла ко мне. Я постарался указать ей на ошибки и подсказать пути их преодоления. Начинать Лене следовало с самой себя.

«Конечно, человеку не всегда легко признаться себе, что основной вид его деятельности, в котором он часто является дипломированным и опытным специалистом, не может дать ему заработков, способных обеспечить достойную жизнь, и вынуждает его заняться дополнительной работой, — объяснял я Лене. — Но именно это обстоятельство и заставляет вас страдать. *К страдающему Овну словно магнитом притягиваются люди,*

также испытывающие страдания в настоящий момент. В данном случае они видят в вас человека, который может являться для них примером, который сам превозмог боль от своей беспомощности достойно жить в накатанной колее, преодолел свой страх от возможной неудачи в новом деле и непоколебимо верит в то, что победит. **Вам, помимо страдания, необходимо излучать уверенность в правильности выбранного пути, и люди пойдут за вами.**

Для того чтобы таких людей было больше, не надо обращаться с предложением ко всем подряд. Начинать этот разговор следует там, где собираются люди, которые думают о новых возможностях заработать. Вы, Елена, хорошо знаете такое место и часто бываете там — это биржа труда. При личных беседах с находящимися там людьми опять же надо излучать непоколебимую уверенность если не в том, что вы сами всю жизнь проработаете организатором, то хотя бы в том, что посредством именно этого занятия заработаете сумму денег, необходимую для лечения глаз и затем вернетесь в бухгалтерию».

Елена правильно восприняла мои замечания. При своей новой попытке агитаций женщина с удовлетворением отметила что, хотя и говорит она весьма косноязычно, но люди тянутся к ней, слушают охотно и оставляют свои координаты. Несколько импровизированных презентаций преимущественно на биржах труда — и в распоряжении новоиспеченного организатора был внушительный список людей, проявивших интерес к его предложению.

Мы с Еленой провели семинар. Убедившись, что таким образом можно неплохо заработать, женщина организовала еще несколько подобных мероприятий. Она не скрывала, что копит деньги на операцию, которая должна улучшить состояние ее глаз. Когда требуемая сумма была заработана, женщину прооперировали. Елена вернулась к профессии бухгалтера, которой посвятила всю жизнь.

Энергетика представителей другого огненного знака, Льва, тоже базируется на страдании, но только имеет вектор направленности не внутрь себя, как у Овна, а, наоборот, на окружающих!

Да, тех, кто родился под знаком Льва, мы привыкли видеть щедрыми, заботливыми, готовыми в трудную минуту подставить свое сильное плечо. Но это стереотип, который создали не самые успешные Львы. Те из них, кто, наоборот, успешен, давно подсмотрели, какое именно место в собственной жизни неосознанно отводит им большинство людей. Для каждого человека существует понятие Родина. Но Родина — это не только милый сердцу пейзаж, это еще и люди, действующие от лица государственной власти, которая на этой самой Родине установлена. И они, эти люди, отождествляя себя с самой дорогой для них частью земли, и призывают (не просят, а именно призывают) нас

послужить интересам милого сердцу уголка планеты. (Они говорят, что служить мы будем интересам этого «уголка», а на самом деле мы служим интересам этих людей.) Но что самое интересное, мы с гордостью откликаемся на их призыв и, засучив рукава, беремся за дело, страдая оттого, что порой не можем выполнить вмененные нам обязанности.

Так вот, те из рожденных под знаком Льва, кто оказались проницательнее, догадались, что все остальные представители человечества неосознанно отводят им роль людей, вершащих чужие судьбы. Словом, для Льва, чтобы быть успешным, главное не стесняться ставить перед людьми задачи и неотступно следить за их выполнением.

У меня была такая клиентка Анжела (рождена 10 августа). Она являлась владелицей небольшой газеты, где уделялось внимание проблемам здоровья, быта, женским вопросам, как-то: одежда, косметика, кулинария и т. п. Штат сотрудников редакции был небольшим и состоял тоже преимущественно из представительниц прекрасного пола. У владелицы издания отношения с сотрудницами складывались из рук вон плохо. Женщина интересовалась почему. Я попросил ввести меня в курс сложившихся производственных отношений. По словам главы издательства, она не была придирчивой, привередливой, скорее наоборот. Анжела интересовалась нуждами своих сотрудниц, помогала, когда могла, деньгами, не настаивала на жестком рабочем графике, шла навстречу, если у кого-то в семье возникали проблемы и для их решения требовалось вовсе отсутствовать на рабочем месте несколько дней. В таких случаях Анжела сама выполняла те функции, за которые отвечала отсутствующая сотрудница: писала тексты и редактировала их, делала верстку, встречалась с рекламодателями, забирала из типографии готовый тираж и т. п. А главное, руководительница уж очень щадила нанятых на работу людей — никогда не заставляла работать сверхурочно, в выходные, в праздники — она была убеждена, что творческая работа (а именно таким ей виделся процесс выпуска газеты) должна приносить людям радость, а не изнурять их. «Я не хочу быть для них начальницей, — подчеркнула женщина. — Я стремлюсь быть им помощницей — благородной, сильной, бескорыстной. Ведь мы делаем общее дело. Удивляюсь: неужели им не нужен рядом такой человек?» «Возможно, нужен, — ответил я и тут же оговорился: — Но только не в вашем лице. Проанализируйте, как они реагируют на вашу заботу».

Реакцией сотрудниц на заботу о себе владелицы издания были небрежность в работе, низкая отдача, беспричинные прогулы и, конечно, требования повышения заработной платы. «Я просчитала, — сказала Анжела, — если я подниму зарплату сотрудницам, то издание будет нерентабельным, газету придется закрыть. Что делать?»

Я предложил женщине начать с полного обновления штата редакции. С новыми же сотрудниками я велел ей вести себя строго, только раздавать указания, требовать их исполнения и ничего никогда не делать за них самой. «Пусть как хотят, так и вертятся, и нервничают, когда не справляются с оказанным им доверием. А вы сидите в своем начальственном кресле, читайте журнал, красьте ногти, — продолжал напутствовать я. — В силу того, что по знаку Зодиака вы — Лев, люди неосознанно стремятся выполнить каждое ваше указание. Так раздавайте таких указаний больше, требуйте их скорейшего и беспрекословного исполнения, и все в коллективе будут вами довольны».

Анжела обещала воспользоваться полученной рекомендацией. Вскоре она отрапортовала, что предпринятый ею поворот на 180° прошел успешно, новый коллектив редакции сделал издание прибыльным. Сама женщина звонила откуда-то со Средиземноморского побережья. «Я отдыхаю, — пояснила она, — а они там вертятся и очень боятся не оправдать то доверие, которое им оказано — работать самостоятельно. Но главное, климат у нас в коллективе прекрасный!»

У третьего огненного знака, *Стрельца*, отношение с энергетикой страдания носит следующий характер: Стрелец избавляет от него людей.

ОПУСКАТЬ РУКУ ВО ВРАЩАЮЩИЙСЯ БАРАБАН И ДОСТАВАТЬ ВЫИГРЫШНЫЙ БИЛЕТ (ВОЗМОЖНО, ЕДИНСТВЕННЫЙ), ЛОВИТЬ УДАЧУ — ЭТО АИ НЕ МЕЧТА МНОГИХ ИЗ НАС? ПОЭТОМУ МЫ С ТАКОЙ ГОТОВНОСТЬЮ ВПУСКАЕМ В СВОЮ ЖИЗНЬ ТЕХ, КТО РОЖДЕН В ЗОДИАКАЛЬНОМ ЗНАКЕ СТРЕЛЬЦА. ОКРУЖАЮЩИЕ ПОДСПУДНО ВИДЯТ В НИХ ЛЮБИМЦЕВ ФОРТУНЫ — ЛЮДЕЙ, КАКИМИ БЫ ОНИ ХОТЕЛИ БЫТЬ САМИ. ПОЭТОМУ ЗАДАЧА СТРЕЛЬЦОВ УТВЕРДИТЬ ЛЮДЕЙ В МЫСЛИ, ЧТО НЕ ВСЕ БЛАГА В ЭТОЙ ЖИЗНИ ДОСТАЮТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЧЕРЕЗ ТРУД, МОЖНО (И НУЖНО) РАССЧИТЫВАТЬ И НА ПРОСТОЕ ВЕЗЕНИЕ.

Проповедуя скучную истину, что терпенье и труд все перетрут, Стрельцы обманывают ожидания тех, кто к ним потянулся, и тем самым вызывают их недовольство в свой адрес.

Дарья (рождена 12 декабря) приехала в Москву из маленького провинциального городка. Чтобы как-то существовать, она устроилась на работу в фирму, занимающуюся опросом общественного мнения. Работа сводилась к тому, чтобы подходить на улице к человеку и выяснять его отношение к качеству того или иного товара: цвету этикетки, которую собирался наклеивать производитель, форме флакона, в который, например,

предстояло заливать шампунь или духи и т. п. Чтобы иметь стабильный заработок, женщина должна была заполнять за день строго определенное количество опросных листов. Для этого следовало вовлекать в разговор тоже строго определенное число людей. А вот с последним у Дарьи возникали проблемы. Немногие случайные прохожие были готовы тратить свое время на то, чтобы делиться своим мнением по поводу того или иного продукта, которому предстояло появиться на рынке. Дарья подметила одну закономерность: когда она обращалась к людям, те не скрывали свое удовольствие от этого и изъявляли готовность содействовать, но, услышав, в чем состоит смысл ее обращения, разочарованно уходили прочь. И чем старательнее женщина уговаривала прохожих ответить на ее вопросы, тем большую неприязнь к себе вызывала. «В чем дело?» — поинтересовалась Дарья.

Я ответил женщине, что для прохожих участие в подобном опросе — занятие унылое, неинтересное, безрадостное. Но когда она только обращается к ним, то *от нее, как от Стрельца, неосознанно ждут предложения, связанного с чудом. Такое предложение не поступает, и люди мстят ей за обман.* «Вот если бы вы предложили им купить хотя бы лотерейные билеты, тогда другое дело», — подвел итог я.

Одним словом, я посоветовал Дарье сменить работу. **Женщине, рожденной под знаком Стрельца, следовало вступать в контакт с незнакомыми людьми не там, где ей предстоит долго и нудно что-то предлагать, а там, где впоследствии будет царствовать Его Величество Случай.** Дарья решила, что лучше всего в качестве нового места приложения силы ей подходит казино.

Женщине не удалось устроиться в московское казино, а вот в ближайшем Подмосковье место для нее нашлось. Впоследствии «стрельчиха» с восхищением рассказывала мне, как ее ценит руководство игорного заведения. Ведь ей легко удается уговорить людей делать ставку за ставкой, и даже проигравшие на нее не в обиде и покидают казино со словами: «Ничего, фортуна улыбнется мне в следующий раз, — и почему-то спрашивают: — Правда, Даша?» Она утвердительно кивает головой в ответ. И люди приходят вновь, чтобы снова попытать счастье. Материальное положение Дарьи улучшилось, и ей удалось обосноваться в Москве. Все это произошло благодаря тому, что теперь деятельность женщины сочеталась с ее зодиакальным знаком, а не противодействовала ему.

В ЗОДИАКАЛЬНОМ ЦИКЛЕ НАПРОТИВ ОГНЕННЫХ ЗНАКОВ: ОВНА, ЛЬВА, СТРЕЛЬЦА - РАСПОЛОЖЕНЫ ЗНАКИ ВОЗДУШНЫЕ: ВЕСЫ, ВОДОЛЕЙ, БЛИЗНЕЦЫ.

ПОЭТОМУ ЭНЕРГЕТИКА ПОСЛЕДНИХ ТЕМ ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ СВЯЗАНА С СОСТОЯНИЕМ *СТРАДАНИЯ*.

У окружающих подсознательное восприятие тех из нас, кто родился под знаком *Весов*, связано конкретно с болью.

ОТ ВЕСОВ ЖДУТ ЕДКИХ ЗАМЕЧАНИЙ, КОЛКОСТЕЙ, ЖДУТ, ЧТО ОНИ ВОСПРЕПЯТСТВУЮТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ПЛАНОВ ИЛИ, ОКАЗАВШИСЬ В ГОСТЯХ, ОБЯЗАТЕЛЬНО РАЗОБЬЮТ ЧАШКУ ИЗ ДОРОГОСТОЯЩЕГО СЕРВИЗА ИЛИ НАСТУПАТ НА НОГУ ВАШЕМУ РЕБЕНКУ, СЛОВОМ, ДОСТАВЯТ ПУСТЬ КРОХОТНУЮ, НО НЕПРИЯТНОСТЬ, ПРИЧИНЯТ ФИЗИЧЕСКУЮ ИЛИ ДУШЕВНУЮ БОЛЬ. ВЕСЫ ВОСПРИНИМАЮТСЯ ОКРУЖАЮЩИМИ КАК НЕКИЙ ПОДСТЕГИВАЮЩИЙ ХЛЫСТ, НАПОМИНАЮЩИЙ: НЕЛЬЗЯ РАССЛАБЛЯТЬСЯ, НАДО НАХОДИТЬСЯ В ТОНУСЕ.

Другое дело, что Природа, видимо, горько пошутила, создав самих представителей знака Весов не придирчивыми, строгими, а человеколюбивыми, щедрыми, готовыми к человеческому участию. Последнее не вяжется с той функцией, которую Весам отводят окружающие. Отсюда в жизни представителей этого воздушного знака возникает много непростых ситуаций.

Алла (рождена 5 октября) кем только не работала за свою жизнь: продавцом за прилавком, дистрибьютором сетевой компании, менеджером по рекламе, и всегда страдала от того, что на любом рабочем месте клиенты постоянно делали ей разные гадости, большие или маленькие. Сама же женщина всегда излучала позитивный настрой, боялась произнести колкое слово, чтобы ненароком кого-нибудь не обидеть. Как следствие, ее заработки были низкими. Из одних компаний она уходила сама, из других ее попросту увольняли.

Попав ко мне на консультацию и услышав, что люди, рожденные под знаком Весов, должны безо всякого повода причинять окружающим легкую боль, женщина заинтересовалась, как именно она сможет это сделать, ведь она уверена, что не в состоянии просто так говорить людям обидные слова. И тут я вспомнил об одном из проводимых мною мероприятий — тренинге «Искусство нравиться». Дело в том, что во время деловых поездок по России я сделал одно печальное наблюдение: многие люди не умеют нравиться, обвораживать собой. Я решил по мере возможности ликвидировать этот

пробел и создал вышеупомянутый тренинг. Для тренинга собирается группа с приблизительно одинаковым числом мужчин и женщин. Каждый из участников ставит цель — очаровать кого-либо из партнеров, используя для этого полученную от меня информацию об истоках своей собственной привлекательности и о том, на какие скрытые «кнопки» в душе партнера следует нажимать, исходя из его внешности. Занятия проходят в замкнутом пространстве: дом отдыха, теплоход и т. д.

Почему я вспомнил именно об этом тренинге? Да потому что людям неприятно признаваться себе в том, что они недостаточно нравятся, не являются привлекательными. Сам факт предложения человеку принять участие в этом мероприятии причиняет последнему боль. Это происходит независимо от того, хочет организатор тренинга уязвить собеседника или не желает этого. Одним словом, я предложил Алле попробовать себя в роли организатора вышеописанного мероприятия. Я не стал объяснять женщине смысла сделанного ей предложения, сказал, что чувствую: у нее получится. Алла взялась за дело и, к собственному удивлению, обнаружила, что все у нее пошло как по маслу. Группа была собрана, мероприятие проведено, женщина осталась довольна заработком.

«Почему все так успешно получилось? — недоумевала она. — Ведь я, вопреки вашему совету, не говорила никому из приглашаемых на тренинг обидных слов, не наступала на ноги, а они тем не менее впервые за мой трудовой опыт не дерзили мне, не пытались обидеть. Напротив, они охотно тянулись ко мне, более того, я видела, что люди стремились делать все, чтобы я осталась довольна ими».

Я ответил, что обидных слов ей говорить и не потребовалось, у нее была возможность задевать людей самым фактом их приглашения на тренинг с вышеупомянутым названием. «Предлагая человеку участвовать в мероприятии «Искусство нравиться», вы одним этим даете ему понять, что он, на ваш взгляд, недостаточно привлекателен, — объяснял я Алле. — А это, согласитесь, все-таки болезненный удар по человеческому самолюбию. Тем, кто родился под знаком Весов, люди эти уколы не только прощают, но вновь и вновь подставляют свою голову для повторной экзекуции. Причем делают это с удовольствием».

Я посоветовал женщине впредь находить для себя те виды деятельности, где ей удастся повторить этот эффект. Алла последовала моему совету, стала страховым агентом, пугала людей грядущими катастрофами и больше не жаловалась на отсутствие заработков.

ВСЕ В ЭТОМ МИРЕ ИМЕЕТ СВОИ ВРЕМЕННЫЕ ГРАНИЦЫ. И ДАЖЕ СЧАСТЛИВАЯ СЕМЕЙНАЯ ЖИЗНЬ ИЛИ НАЛАЖЕННЫЙ БИЗНЕС ПОРОЙ

ТРЕБУЮТ ТОГО, ЧТОБЫ БЫТЬ РАЗРУШЕННЫМИ ДО ОСНОВАНИЯ. ДЛЯ ЧЕГО? ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ НА ОСВОБОДИВШЕМСЯ МЕСТЕ БЫЛО ЗАНОВО ВОЗВЕДЕНО ЗДАНИЕ НОВОЙ СЕМЬИ ИЛИ НОВОГО ДЕЛА, СЕМЬИ БОЛЕЕ УДАЧНОЙ, ИЛИ ДЕЛА БОЛЕЕ ПРИБЫЛЬНОГО. ЭТО И ЕСТЬ ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ СПИРАЛЬ, ИЗВЕСТНАЯ ВСЕМ.

Но для претворения в жизнь законов диалектики требуются люди, и не простые, а обладающие именно разрушительной функцией. Их задача — войти в сложившуюся жизнь так, чтобы жизнь после этого пришлось строить заново. Конечно, без страданий здесь не обойтись. Страдают и те, чью жизнь рушат, и те, кто это делает. И тем не менее... Так вот, именно эту функцию люди бессознательно отводят тем, кто родился под знаком *Водолея*.

Вспомним, как россияне, когда понадобилось разрушить отлаженную машину социалистического государства, давно исчерпавшую лимит отпущенного ей времени, дружно проголосовали не за кого-нибудь, а за Бориса Ельцина (рожден 1 февраля). Водолей Ельцин в этом смысле оправдал надежды: он до основания разрушил существовавшие механизмы и ушел, предоставив возможность другим построить уже абсолютно новое государство.

К сожалению, беда многих Водолеев в том, что при мысли о разрушении чьего-то отлаженного бытия они в ужасе хватаются за голову, боясь запачкать руки, и тем самым не оправдывают ожидания человека, с надеждой устремившего на них свой внутренний взор.

Виктория (рождена 2 февраля) имела цветочный магазин-салон. Женщина была и его владелицей, и флористом-продавцом, она сама составляла букеты, сама стояла за прилавком. Покупателями магазин не изобиловал. Владелица не понимала, в чем дело. «Я с такой ответственностью подхожу к каждой продаже, так волнуюсь, какой эффект произведет составленный мной букет, когда попадет в руки того, кому был куплен, понравится ли, продвинет ли отношения, принесет ли мир в семью. Наверное, нигде так не заботятся о дальнейшей судьбе товара, как у меня в салоне. И тем не менее покупателей у нас — кот наплакал. Не пойму, что людям надо», — недоумевала коммерсантка. Я ответил предпринимательнице, что женщина, рожденная под зодиакальным знаком Водолея, не должна созидать человеческие судьбы, семьи, а наоборот, должна подталкивать их к разрушению, а там уж как выйдет.

Я посоветовал владелице цветочного магазина изменить свой внутренний настрой, особенно когда она будет выполнять функции флориста и продавца. Теперь, составляя

букет, ей следовало думать так: «А может, и не так важно, кому он попадет в руки. Может, не стоит покупателю выстраивать с кем-то отношения, коли они не заладились, а начать искать свое счастье где-то совершенно в другом месте» или, например, создать такой «спецбукет», после вручения которого отношения скорее развалятся, чем восстановятся.

Скажу честно, что мой совет поверг предпринимательницу в шок. Принимать его как руководство к действию она не хотела. Но, как говорят на Руси: «Не было бы счастья, да несчастье помогло». Дела магазина оказались столь плохи, что Виктория приняла решение его закрыть, а для этого следовало распродать имевшийся товар. Распродавать следовало уже без заботы о покупателях, а как попало, лишь бы только от него избавиться. К тому же это были залежавшиеся цветы, многие осыпались, многие подвяли, некоторые сломались. Поэтому «спецбукеты» как бы сами собой выходили из рук флориста один за другим. Виктория же бессовестно всучивала их покупателям. Велико же было удивление владелицы магазина, когда в результате ее «стараний» поток посетителей не иссяк, а наоборот, заметно возрос.

Одного из покупателей, который одно время часто бывал у нее в магазине, Виктория случайно встретила в городе. Поинтересовалась, как дела, почему давно не заходит. В ответ услышала: «Кардинально поменял всю жизнь. У меня теперь другая семья, другая работа». А дальше разговорились. Мужчина поведал, что посещал ее цветочный магазин тогда, когда по традиции следовало дарить цветы домочадцам, на день рождения начальнику и т. д. Семья и работа мужчину не устраивали, поэтому хороших букетов «с душой» дарить не хотелось. Вот он и брал цветы в магазине Виктории. «Они отражали мое отношение к тому человеку, которому я их дарил, — объяснил покупатель, — и подталкивали к разрыву с ним».

Что же, подобных ситуаций немало в жизни людей.

Виктория решила не спешить с продажей магазина. Ее салон цветов работает до сих пор. Действительно, мало ли для каких целей людям нужны цветы.

Знак Близнецов по своей природе дуалистичен. Отсюда двоякое взаимодействие с энергиями страдания. Окружающие неосознанно абсолютно по-разному воспринимают его представителей.

ТАК «ПЛАКСИВЫЕ» ГРАЖДАНЕ БЕЗОШИБОЧНО ВЫДЕЛЯЮТ В ОКРУЖАЮЩЕЙ ТОЛПЕ ТЕХ, КТО РОЖДЕН ПОД ЗНАКОМ БЛИЗНЕЦОВ, И «НАГРУЖАЮТ» ИХ ПО ПОЛНОЙ ПРОГРАММЕ, ТО ЕСТЬ СБРАСЫВАЮТ ИМ СВОЕ СТРАДАНИЕ, ОТ ЧЕГО САМИ ПОТОМ ИСПЫТЫВАЮТ ОБЛЕГЧЕНИЕ.

Но, как говорится, нет худа без добра. Проявив сообразительность, Близнецам можно воспользоваться этой особенностью людского восприятия себе во благо. Вот пример.

У Ириады был сын, двенадцатилетний школьник. Оба, мать и дитя, появились на свет под зодиакальным знаком Близнецов. Ириада пришла ко мне на прием с проблемой своего сына. Мальчик перешел в новую школу и очень трудно вписывался в коллектив. Одноклассники не брали его с собой в компании, не заступались, когда кто-то из трудных подростков его задира, не зачислили его в состав футбольной команды, хотя в этом виде спорта он не уступал большинству из них. И в то же время, когда у кого-то случалась маленькая неприятность: не мог решить заданную на дом задачу, не мог освоить новую компьютерную игру, — все обращались только к нему, и мальчик всегда приходил на помощь. К этому и сводилось все общение с одноклассниками.

Я поинтересовался у Ириады, почему ее сын за оказанное содействие не хочет в свою очередь попросить, чтобы тот, кому он помог, ввел его в круг своих друзей, заступился за него перед хулиганом или порекомендовал в качестве способного игрока в футбольную команду? Ириада посоветовала сыну хотя бы один раз рискнуть и поступить так, как я рекомендовал. Мальчик так и сделал — выставил условие: взамен помощи, которую он оказал сразу двум одноклассникам при написании контрольной, включить его в футбольную команду. Уже на следующий день мальчик играл в футбол в составе команды своего класса. Постепенно подросток полностью вписался в бурную жизнь класса, используя принцип «услуга за услугу». А в его услугах нуждались многие.

Ириада, посмотрев на то, как ее сын успешно решает свои проблемы, задумалась уже о решении собственных. Женщина, которая, напоминая, тоже родилась под знаком Близнецов, работала в сетевой компании, распространяющей косметику. Успехами в продажах она похвастаться не могла. А вот со своими мелкими проблемами окружающие ей досаждали и днем и ночью. Ириада решила действовать по принципу, опробованному сыном. Теперь она, когда к ней со своей бедой обращалась очередная подруга, прежде чем выслушать ее жалобы, беззастенчиво просила в свою очередь помочь ей реализовать косметику, и «плакальщицы» либо тут же направлялись искать другую «жилетку», либо соглашались оказать содействие в реализации и делали покупки себе или своим знакомым. Объем продаж у Ириады резко вырос, а главное, стабильно удерживался на одном уровне — ведь у людей никогда не исчезало желание посетовать ей на свои несчастья.

Но напоминаю, что такую роль отводят представителям знака Близнецов те, кого в природе принято характеризовать как *бета-особи*, то есть слабейшие. **А вот альфа-особи (сильнейшие) видят в Близнецах бесшабашного заводилу, вдохновляющего их на такие головокружительные проекты, что и подумать страшно.**

ТО ЕСТЬ В БЛИЗНЕЦАХ НЕОСОЗНАННО ВИДЯТ ТОГО, КТО ЗАСТАВИТ ИХ ПРЫГНУТЬ ВЫШЕ СОБСТВЕННОЙ ГОЛОВЫ, ПОБУДИТ ИСКАТЬ УДАЧУ ЗА ПРЕДЕЛАМИ СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ОСВОБОДИТ ОТ НЕУВЕРЕННОСТИ, СОМНЕНИЙ, А ЗНАЧИТ, И ОТ СТРАДАНИЙ ПО ЭТОМУ ПОВОДУ.

Вера (рождена 6 июля) работала продавцом в ювелирном магазине. Ее заработок слагался из фиксированной зарплаты и процента с продаж. Так вот с продажами у женщины дело обстояло неважно. Естественно, ее интересовало почему. Я спросил, может быть, Вера неправильно ведет себя с покупателями. «Нет, правильно, — уверенно ответила женщина, — я все делаю так, как меня инструктировала владелица магазина». — «А именно?» — не отставал я. «Например, если покупатель своим видом дает понять, что предлагаемое мной изделие ему не по карману, я никогда не настаиваю на своем предложении и тут же нахожу ему изделие дешевле». — «А он?» — дотошно пытал я. «А он почему-то разворачивается и уходит», — сокрушенно ответила продавщица. «Хотите, я объясню почему?» Женщина утвердительно кивнула головой. «Дело в том, что покупатель золотых украшений, как правило, *альфа-особь*, человек, не забитый судьбой, а наоборот, с претензиями. Эта претенциозность выражается в том, что он сразу выбирает дорогое украшение (*бета-особь* и не взглянет на него, а будет примерять дешевое). Но он неосознанно ждет от вас, рожденной в знаке Близнецы, слов поддержки в правильности его выбора. Да, возможно, в настоящий момент эта покупка ему не по карману, но, чтобы не упасть в собственных глазах, он должен все равно ее сделать. Единственное, что ему нужно, — это поддержка какого-то человека в том, что его решение правильно. А дальше он или займет требуемые деньги, или заработает, или достанет заначку. Так вот, повторяю: именно от вас он неосознанно ждет этой поддержки. Но мало того, что он не получает ее, он еще слышит ваш призыв отказаться от амбициозного шага. Отсюда его негативная реакция в ваш адрес».

«Я все поняла, — сказала Вера. — Впредь буду убеждать покупателя в том, что как бы ни дорога была вещь, он должен из кожи вылезти, но обязательно ее купить». — «Убеждайте, что ему непременно удастся достать деньги, — добавил я, — и что после

дорогостоящего приобретения его жизнь потечет в абсолютно новом русле - весело, счастливо, успешно».

Продавщица послушала мой совет, и продажи пошли в гору.

Подведем итог настоящей главы.

ПОДСОЗНАТЕЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ЛЮДЬМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ОГНЕННЫХ И ВОЗДУШНЫХ ЗНАКОВ БАЗИРУЕТСЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ПРОЯВЛЕНИЯХ СТРАДАНИЯ. ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТИХИЙ ЗЕМЛИ И ВОДЫ ОКРУЖАЮЩИЕ ВОСПРИНИМАЮТ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТАКОГО СОСТОЯНИЯ КАК РАДОСТЬ. ЗАДАЧА КОММЕРСАНТА - ЭТИОЖИ ДАНИЯ ОПРАВДАТЬ.

Глава 3 В ПОИСКАХ РАДОСТИ

Правда, от представителей каждого из трех «земляных» зодиакальных знаков люди ожидают абсолютно конкретного проявления РАДОСТИ. О том, как разгадать, что от тебя ждут те, кто находится рядом, и не обмануть их ожиданий, пойдет разговор в настоящей главе.

Рожденные под знаком Тельца привлекают к себе внимание тех людей, кто в настоящий момент мечтает о радости, связанной с независимостью. Это может быть независимость финансовая, независимость от родственников, друзей, начальства, денег мужа, установленных норм и т. д.

НЕЗАВИСИМОСТЬ ТРЕБУЕТСЯ ЛЮДЯМ ЧАШЕ ВСЕГО АЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОТАКАТЬ КАПРИЗАМ СВОЕГО ТЕЛА: ЛЕНИТЬСЯ ПО УТРАМ ИЛИ БЕЗ ОГЛЯЛКИ ПОКУПАТЬ УДОБНЫЕ, КРАСИВЫЕ ВЕШИ, НАСЛАЖДАТЬСЯ ФИЗИЧЕСКОЙ БЛИЗОСТЬЮ С КОНКРЕТНЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ПРОТИВОПОЛОЖНОГО ПОЛА, НЕ ОГЛЯДЫВАЯСЬ НА МОРАЛЬ ИЛИ ДРУГИЕ ПРЕПЯТСТВИЯ. СУМАСШЕДШАЯ ЖИЗНЬ ТО И ДЕЛО ЛИШАЕТ НАС ТАКИХ МАЛЕНЬКИХ РАДОСТЕЙ, КАК ВКУСНО И НЕТОРОПЛИВО ПОЕСТЬ, ПОНЕЖИТЬСЯ НА ПЛЯЖЕ ИЛИ В ВАННОЙ И Т. Д., СЛОВОМ, ДЕЛАТЬ НЕ ТО, ЧТО ДОЛЖЕН, А ТО, ЧТО НРАВИТСЯ.

Не у всякого хватает решимости в одиночку броситься в бой за то, чтобы отстоять свое право на каприз, особенно если этот каприз должен служить удовольствием для собственного тела. Вот им, этим людям, и нужен пример для подражания, человек, который это право уже обрел, причем обрел всерьез и надолго. Такого человека люди, не осознавая того, видят в тех, кто рожден в Тельце.

Люди ждут от Тельцов поддержки в своем стремлении жить независимо, жить комфортно. Другое дело, что порой сами Тельцы этих ожиданий не оправдывают. Часто они стремятся к обратному: хотели бы раз и на всю жизнь найти кого-то одного (человека, коллектив) и посвятить ему без остатка всего себя в надежде, что за такую приверженность этот «кто-то» воздаст им по заслугам. Словом, возникает следующая ситуация: люди видят в Тельцах хозяев жизни, в то время как сами Тельцы стремятся быть рабами. А разочарование порождает месть.

Вероника (рождена 5 мая) недоумевала, почему ее, исполнительную инициативную сотрудницу, руководство кафедры всегда старается ущемить в правах. Учебных часов не прибавляют, а значит, не повышают зарплату. Она старается, лезет из кожи вон, и, главное, отдача от ее усердия налицо: студенты прекрасно сдают экзамены. Казалось бы, что еще желать от преподавателя тем, кто стоит у руля учебного заведения? А руководство всегда Вероникой недовольно, и главное, даже не старается скрыть своего неприязненного отношения к ней. Даже когда она идет к своим шефам не с просьбой, а с деловым предложением, они отмахиваются от нее как от назойливой мухи.

Мы с Вероникой стали разбираться, в чем дело, и докопались до корней. Женщину воспитали так, что место работы ей следует выбирать, во-первых, один раз и навсегда, а во-вторых, выбрав, стараться делать все, чтобы тебя оценили. Подчеркиваю, не самой заботиться о том, как, используя служебное положение, получить удовольствие от жизни: красивые вещи, полноценный отдых и т. д., а именно пассивно ждать, когда за твой вклад в общее дело тебе выделят достойную долю от общего пирога.

Вероника, работая на кафедре, имела возможность самостоятельно решить свои материальные проблемы. Репетиторство, занятия с абитуриентами и слабоуспевающими студентами всегда дали бы женщине дополнительные деньги. Но она упорно отказывалась от «левых» заработков. Именно эти деньги она надеялась получить от своего начальства как награду за добросовестный труд... и не получала. Более того, руководство кафедры и ее сотрудники относились к Веронике откровенно враждебно, словно они мстили ей. Но за что?

Вся штука в том, что преподавательская братия — люди зависимые. Они зависят от жестко выстроенного учебного процесса: надо вовремя прийти на занятия, строго по

учебному плану отчитать материал, количество учебных часов (читай: зарплата) зависит от вышестоящего руководства, а так хочется быть свободными! Когда-то опоздать, когда-то дать на лекции отсебятину, подработать на стороне, не дожидаясь, когда тебе официально повысят ставку, отдохнуть, когда хочется, а не лишь в студенческие каникулы и т. д. Для этого нужна смелость. *А смелыми, как правило, бывают за компанию. Вот эту компанию сотрудники кафедры и искали в лице Вероники, розданной под знаком Тельца. С ней вместе хотели испытать радость от независимости.* Веронике бы подать пример такой «вольницы», но женщина раболепно служила тем формальным законам, по которым осуществлялась работа учебной кафедры. Вот руководство и преподаватели и мстили ей за обман, кто как мог.

Все это я объяснил собеседнице. Вероника сказала, что поняла меня, пообещала, что впредь будет жить так, чтобы при первой возможности доставлять удовольствие именно себе, а не ждать, когда это сделают для нее другие. Когда-то подольше поспать, одеться не так строго, как требуется от преподавателя, отступить от учебного плана, подработать на стороне, чтобы порадовать себя покупкой, не дожидаясь, пока приобретение позволит сделать официальная зарплата. Спустя некоторое время женщина отметила, что отношение к ней преподавательского коллектива изменилось. Ей прибавили учебные часы, всегда шли навстречу, относились с симпатией.

И не мудрено. Теперь своим поведением она оправдывала ожидания тех людей, которые трудились рядом.

От общения с *Козерогом* окружающие тоже ждут радости. **Но эта радость продиктована уверенностью в возможностях Козерога поддержать общее дело имеющимися у него связями.**

САМИ ЖЕ КОЗЕРОГИ ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ НЕ ИЩУТ ЛЕГКИХ ПУТЕЙ В ЖИЗНИ, ПОЭТОМУ СТРЕМЯТСЯ ДОСТИЧЬ ЖИЗНЕННЫХ БЛАГ НЕ СТОЛЬКО ЧЕРЕЗ СВЯЗИ, СКОЛЬКО ИЗНУРИТЕЛЬНЫМ И КРОПОТЛИВЫМ ТРУДОМ. ОКРУЖАЮЩИЕ ЖЕ ПОЧЕМУ-ТО СЧИТАЮТ, ЧТО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЭТОГО ЗИМНЕГО ЗНАКА ТРУДЯТСЯ СКОРЕЕ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО УДОВОЛЬСТВИЯ, А ЗАТЕМ В КАКОЙ-ТО РЕШАЮЩИЙ МОМЕНТ ДОБЬЮТСЯ ВСЕГО НЕОБХОДИМОГО ОДНИМ ЗВОНКОМ ВЛИЯТЕЛЬНОМУ ЛИЦУ, ПРИЧЕМ ЗАМОЛВИТЬ СЛОВЕЧКО МОГУТ КАК ЗА СЕБЯ, ТАК И ЗА ТОГО, КТО НАХОДИТСЯ РЯДОМ. ЛЮДИ ПОЧЕМУ-ТО УВЕРЕНЫ, ЧТО У КОЗЕРОГА НЕПРЕМЕННО ЕСТЬ ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ ЗНАКОМЫЕ ИЛИ РОДСТВЕННИКИ, КОТОРЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ОТКЛИКНУТСЯ, СТОИТ ЛИШЬ ИХ О ЧЕМ-ТО ПОПРОСИТЬ.

Вадим (рожден 5 января) устроился на работу в фирму, которая, образно говоря, дышала на ладан. Причем приняли Вадима на удивление охотно, хотя фонд заработной платы трещал по швам. Должность, на которую взяли Вадима, была незначительной, без нее можно было и обойтись. Но, поработав пару недель, молодой человек пришел в изумление от отношения к нему сотрудников компании. Коллектив был небольшой, люди своим местом дорожили, естественно, боялись разорения фирмы... и почему-то обращали свой взор в сторону только что принятого сотрудника: давай, мол, на тебя вся надежда.

Вадим сначала думал, что он должен пахать на своем рабочем месте, не поднимая головы, и так и поступал. Но как-то начальник, в очередной раз застав его усердно работающим, в сердцах бросил: «Да что ты все ерундой занимаешься!» Настроение на фирме ухудшалось с каждым днем, а вместе с ним ухудшалось и отношение к молодому сотруднику. Нет-нет, а до слуха Вадима доходила чья-то реплика: «Зря, мол, его взяли. Он ничего делать не хочет».

«Что я должен для них сделать? — недоумевал мужчина, оказавшись у меня на консультации. — Что они от меня ждут?» — «Они ждут, что вы замолвите слово какому-то влиятельному господину, и руководству фирмы будет либо снижена ставка по кредиту, либо дана отсрочка платежа, словом, оказано какое-то содействие», — ответил я и увидел, как глаза моего собеседника едва ли не вылезли из орбит от удивления. «Откуда у меня такие связи?» — прошептал он. «А не важно, есть они у вас или нет, — успокоил я, — важно, чтобы вы делали вид, что они у вас есть, и вы ими уже воспользовались для блага общего дела. Тогда и коллектив, и его руководство будут вами довольны».

Вадим так и поступил. Наплел про какого-то дядю, влиятельного финансиста. Разом изменилось отношение не только к нему самому, но и к работе. Фирма вышла из кризиса. Но все почему-то были уверены, что это произошло благодаря помощи мифического дяди, за которой к нему обратился Козерог — Вадим. Последнему повысили зарплату и даже когда вскользь упоминали о нем, глаза сослуживцев сияли от радости.

От общения с представителем знака Дева люди тоже неосознанно ждут состояния радости. Только у этой радости совершенно особая природа. **Каждый человек стремится к тому, чтобы однажды констатировать, что в его жизни все стало хорошо, хорошо настолько, что он ощутил абсолютное довольство собой. Но посещает сомнение, а достижима ли вообще эта цель? Не напрасны ли старания? И, чтобы убедиться в том, что цель достижима и старания не напрасны, требуется человек, который уже излучает это состояние абсолютного довольства собой, а значит, у него в жизни все о'кей. Повстречай такого человека, убедись, что он существует, и у тебя в жизни**

тоже когда-нибудь все будет на «пять с плюсом». Вот именно такого человека люди неосознанно видят в тех, кто родился под знаком Девы.

ПО ЭТОЙ ПРИЧИНЕ, ЕСЛИ ДЕВЫ ПРЕДСТАЮТ ПЕРЕД ОЧАМИ ОКРУЖАЮЩИХ САМЫМИ ОБЫКНОВЕННЫМИ ЛЮДЬМИ, У КОТОРЫХ ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ НА РАБОТЕ, НЕДОСТАТОК ДЕНЕГ, НЕРАЗДЕЛЕННАЯ ЛЮБОВЬ И Т. Д., И ОНИ ЭТУ ОБЫКНОВЕННОСТЬ ВДРУГ ВЫСТАВИЛИ НАПОКАЗ, ТО ОКРУЖАЮЩИЕ ОТМАХИВАЮТСЯ ОТ НИХ, КАК ОТ НАЗОЙЛИВЫХ МУХ, ХОТЯ ЕЩЕ МИНУТУ НАЗАД К НИМ ТЯНУЛИСЬ.

Я никогда не забуду одну прелюбопытнейшую консультацию, которую однажды провел на Украине. Ко мне обратилась уже немолодая женщина, Оксана (рождена 15 сентября). Оксана была работником сетевой компании, и очень успешным. Причем успех сетевика базировался не столько на большом объеме продаж, сколько на том, что под ней очень продуктивно работала структура. И вдруг произошел сбой — структура перестала работать. Началось с того, что перестали работать партнеры первой линии, все, как один. «Что случилось?» — недоумевала женщина.

Для того чтобы разобраться в ситуации, я попросил Оксану рассказать немного про себя и свою жизнь. Погружаясь в прошлое, Оксана расцвела на глазах. Она всегда была успешной, всегда пользовалась вниманием мужчин. Оксана считала себя самой умной, самой красивой, самой удачливой. Муж так просто души в ней не чаял. Всегда отдавал ей всю зарплату до последней гривны. Это служило для Оксаны основанием считать, что мужчина, живущий с ней рядом, просто не может ее не боготворить. Это обстоятельство добавляло ей уверенности в себе. Мысль об измене мужа просто не могла прийти ей в голову.

И вот однажды Оксана зачем-то полезла в карман мужниного пиджака и обнаружила там пятьдесят гривен. Это и пошатнуло ее абсолютную веру в себя. «Если он стал прятать от меня деньги, — пугала себя женщина, — значит, он не любит меня, как прежде, значит, я уже не такая красивая, не такая желанная. А может, он отложил эти деньги, чтобы прокутить их с любовницей. А может, он вообще создал собственный бюджет, и вскоре будет жить самостоятельно. А что тут удивительного: старых жен мужчины бросают, женятся на молодых. Во многих семьях так, и я ничем не лучше». Своими сомнениями и страхами надо было с кем-то поделиться.

Сетевой бизнес построен так, что твоими самыми близкими людьми становятся твои партнеры первой линии. К ним-то со своими сомнениями и пошла Оксана.

«А дальше произошло следующее, — продолжил я рассказ сетевого лидера. — Вы поплакали в жилетку своим партнерам по работе раз, другой — и они опустили руки и перестали работать». — «Правильно, — подтвердила собеседница. — Но почему так произошло? Другие женщины жалуются друг другу на жизнь, и это никак не влияет на деловые отношения. Мне что, нельзя быть слабой, неудачливой?» — «Наедине с собой можно, — ответил я. — На людях нельзя». И пояснил: «Сетевой бизнес во многом построен на вере в то, что у тебя все получится, потому что это получилось у твоего лидера. Пока вы, Оксана, излучали довольство собой, самолюбование, люди охотно шли за вами, веря, что благодаря прилагаемым усилиям им когда-нибудь будет так же хорошо, как вам. Но когда вы пожаловались на жизнь, вы разрушили в них эту веру, и у них тут же опустились руки».

«И что же мне делать?» — поинтересовалась Оксана. «Продолжать излучать довольство собой и своей жизнью», — последовал ответ. «Я не могу, — честно призналась женщина. — Мне не дают покоя те найденные в кармане пятьдесят гривен. Почему муж не отдал их мне?» — «А может, он просто про них забыл. Хотел отдать, но забыл», — высказал предположение я. «Правильно! — обрадовалась Оксана. — Как я сама не догадалась? Ведь в его отношении ко мне ничего не изменилось к худшему. Я внимательно наблюдала».

С того самого дня уверенность в себе, довольство собой вернулись к женщине, и вместе с ними воскресла и вера дистрибьюторов в своего лидера, вера в то, что их труд под его началом когда-нибудь сделает и их счастливыми, довольными жизнью и самими собой.

От предстоящего общения со Скорпионом люди ждут радости, связанной с возможностью самоутверждения.

В КОНТАКТЕ С ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ЭТОГО ОСЕННЕГО ЗНАКА ОСТРО НУЖДАЮТСЯ ТЕ, КТО НАКОНЕЦ-ТО ПОЛУЧИЛ ВОЗМОЖНОСТЬ КАК-ТО СЕБЯ ПРОЯВИТЬ, НАПРИМЕР, У ЧЕЛОВЕКА ПОЯВИЛИСЬ ДЕНЬГИ, СВЯЗИ ИЛИ ПРОСТО ВЫДАЛАСЬ СВОБОДНАЯ МИНУТА. ЕМУ ХОЧЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО ВРЕМЯ ТАК, ЧТОБЫ ГРОМКО ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ. НО ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭТОЙ ПОТРЕБНОСТИ НУЖЕН ДРУГОЙ ЧЕЛОВЕК, ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ НЕ ТОЛЬКО НЕ СТЕСНЯЯСЬ, А ДАЖЕ С БОЛЬШОЙ ОХОТОЙ БУДЕТ ПРИНИМАТЬ ОТ ТЕБЯ ВСЕ ТЕ ЖЕ ПОДНОШЕНИЯ, КУПЛЕННЫЕ НА ПОЯВИВШИЕСЯ ДЕНЬГИ, БУДЕТ РЕШАТЬ ТВОИ ПРОБЛЕМЫ, КОНЕЧНО ЖЕ, БЛАГОДАРЯ ОБРАЗОВАВШИМСЯ У ТЕБЯ СВЯЗЯМ. НЕ СТАНЕТ ВОЗРАЖАТЬ, ЕСЛИ КАКУЮ-ЛИБО РАБОТУ ТЫ СДЕЛАЕШЬ

ВМЕСТО НЕГО (ИЛИ ДЛЯ НЕГО) ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО У ТЕБЯ ПОЯВИЛОСЬ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ.

Одним словом, в Скорпионах окружающие люди видят человека, который готов от них что-то брать. Но брать не просто, а с восторгом и благодарностью, брать не что-то конкретное, а все, что предложат.

Другое дело, что у самих Скорпионов такой взгляд со стороны вызовет удивление, ведь представители этого знака сами на редкость работоспособны, коммуникабельны и отзывчивы к чужим нуждам и в чьих-то деньгах, связях или заботах, как правило, не нуждаются. Но с подсознательным восприятием себя окружающими надо считаться. Не учитывая его, опираясь лишь на собственные, пусть и незаурядные деловые качества, можно и не достичь многих жизненных вершин, не решить всех проблем.

Нечто подобное имело место с одной из моих клиенток.

Лидия (рождена 15 ноября) работала врачом. Она родилась и выросла в небольшом городке на юге России и привыкла добиваться всего самостоятельно. Но жизнь поставила перед Лидой цель, добиться которой своим трудом ей было откровенно не под силу. В результате развода с мужем женщина потеряла жилье. Жила вместе с двумя детьми на съемной квартире в Майкопе. На зарплату врача купить собственную квартиру не представлялось возможным. Никакая, даже самая высокая работоспособность эту задачу решить не могла. Лида оказалась в тупике и пришла на консультацию.

Я посоветовал женщине для решения жилищной проблемы обращать внимание на отношение к ней состоятельных людей или тех, кто обладает большими связями. «Да кому я нужна!» — в сердцах воскликнула Лида, подразумевая, что под таковыми людьми я имею в виду мужчин, которые заинтересуются ею в качестве жены или женщины на содержании.

Повторяю, что у Лиды от брака осталось двое детей, которые жили с ней, а поскольку сама женщина день и ночь находилась на работе, то с детьми пришлось попросить находиться мать. «Кто такой колхоз захочет на себе везти?! — недоумевала она. — Ведь даже если я повторно выйду замуж, то мать одну не брошу, а детей тем более». Я спросил: «А неужели не было таких предложений?» — «Почему? Были, — тут же ответила Лида. — Именно такие мужчины, либо с деньгами, либо со связями и пытаются заботиться обо мне». — «А вы как реагируете на их предложения изменить ваш быт?» — «Я от них гордо отказываюсь, — ответила женщина и пояснила: — Просто не знаю, чем мне придется за их подачки платить». — «А вы не отказывайтесь, — посоветовал я и, встретив ее непонимающий взгляд, добавил: — Возможно, что платить

не придется ничем». — «Это как?» — Лида посмотрела на меня, как на фантазера. Пришлось объяснять: «Вы — Скорпион, поэтому вы бессознательно провоцируете людей на то, чтобы продемонстрировать свои материальные или человеческие возможности. Своим отказом вы лишаете их радости самоутвердиться через имеющиеся деньги или связи. *А им нужно от вас одно: радость от самоутверждения.* Дайте им возможность пережить эту радость — и увидите, что больше они от вас ничего не потребуют».

Поскольку ситуация с жильем у Лиды была безысходная, ей ничего не оставалось делать, как принять полученный совет, и скоро ее жизнь стала быстро меняться к лучшему. На врачебном приеме у Лидии оказался весьма влиятельный в медицинском мире человек. Он каким-то образом узнал от руководства учреждения о жилищной проблеме женщины и предложил свое решение: он добивается перевода ее, как способного врача, из Майкопа в Москву с предоставлением служебной квартиры. Лида, помня мой совет, отказываться не стала. Так она обзавелась хотя и служебным, но все-таки своим жильем. Велико было ее удивление, когда за свою услугу этот влиятельный человек ничего не потребовал.

В Москве у Лиды в качестве пациента часто бывал один бизнесмен. Как-то разговорились о жизни. Из разговора мужчина узнал об опасениях врача остаться без жилья, если возникнут проблемы на работе или в случае утраты работоспособности. Спустя некоторое время он предложил ей бессрочный и, конечно же, беспроцентный кредит на то, чтобы выкупить служебное жилье в собственность. Мужчина даже не намекал на грядущие любовные отношения, дав понять, что у него просто имеются свободные деньги. Лида вновь не стала противиться такому подарку судьбы.

Таким образом проблема, казавшаяся неразрешимой, была решена, и только благодаря тому, что женщина стала строго придерживаться той формы поведения, какую от нее неосознанно ждали люди. *«А главное, — делилась потом впечатлениями Лида, — я видела, что каждый из мужчин испытывал радость оттого, что он может для меня что-то сделать. Приняв помощь, я доставила им удовольствие. Больше от меня никому ничего не было нужно».*

Те, кто появился на свет под знаком *Рака*,

ПО ПРИРОДЕ СВОЕЙ ОСМОТРИТЕЛЬНЫ, ОСТОРОЖНЫ, ИНОГДА ДАЖЕ СЛИШКОМ, ПРИЧЕМ НАСТОЛЬКО, ЧТО ПОРОЙ СОВЕРШАЮТ ШАГИ ПОД ВЛИЯНИЕМ СТРАХОВ, ДЛЯ ПОЯВЛЕНИЯ КОТОРЫХ ВООБЩЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ПРИЧИНЫ — ОНИ ПРОСТО НАДУМАНЫ САМИМ РАКОМ.

Но парадокс заключается в том, что окружающие, наоборот, ждут от Рака убежденности, что начатое, а порой только намеченное дело обязательно принесет успех, причем убежденности абсолютно беспочвенной.

Иными словами, **люди охотно готовы впустить Рака в свою жизнь в том случае, когда им недостает здорового авантюризма, когда им не хватает уверенности в том, что для успешного завершения дела достаточно всего лишь его начать, а то и вообще просто замыслить.** Люди ждут, что общение с Раком принесет им радость оттого, что позволит считать желаемое свершившимся! Задача Рака — таких ожиданий не обманывать.

У Александры (рождена 8 июля) не шли дела. Женщина только начала работать в сетевом маркетинге. Вышестоящий спонсор упорно ориентировал свою подопечную для начала делать ставку на продажу продукта. Однако Александра, будучи Раком, уж очень переживала за то, что предлагаемый ею продукт не понравится клиенту, что он не будет ему полезным. Она боялась предлагать одному человеку сразу несколько позиций, ей казалось, что он усмотрит в этом попытку «раскрутить его на деньги» и вообще откажется от дальнейших контактов с ней. Что касалось появлявшихся в ассортименте новинок, то Александре казалось, что они еще не прошли достаточной апробации и могут повредить людям — она вообще избегала их предлагать.

Со столь трепетным подходом к продукту трудно быть успешным продавцом, поэтому заработки женщины были скудными. Когда Александра оказалась у меня на консультации, я объяснил ей, что *люди неосознанно ждут от Рака не взвешенности его предложений по принципу «не навреди», а наоборот, абсолютной убежденности в том, что они находятся пусть в самом начале, но правильного пути. Причем эта убежденность должна быть абсолютно голословной, типа: «Если мы с вами сегодня встретились, то предлагаемый мной продукт вам обязательно поможет!»* Человек, скорее всего, сам выбрал для употребления конкретный продукт, производимый конкретной компанией, но ему требуется, чтобы кто-то утвердил его в правильности этого выбора. За этим он бессознательно обращается к тем, кто рожден под знаком Рака. А еще я посоветовал Александре сразу уделить внимание рекрутированию, то есть созданию своей структуры и организации ее работы. Принадлежность к зодиакальному знаку Рака как нельзя лучше подходит для того, чтобы толкать людей к новым, авантурным начинаниям, например, бросить привычную, но малоодоходную профессию и кинуться, словно головой в омут, скажем, в сетевой бизнес. Причем мотивировать следует столь же незамысловатым образом: «Если нас свела судьба, значит, вы на правильном пути».

Неосознанное восприятие Рака как собрата по авантюре дает людям уверенность еще и в том, что стоит рискнуть прослушать новый семинар, пройти еще один тренинг, попробовать на практике работать по-новому, и их финансовые дела наладятся. Главное, чтобы Рак самолично озвучил эти чаяния. Собственно, в этом и состоит работа сетевого лидера как по формированию своей структуры, так и по поддержанию ее в работоспособном состоянии.

Александра изменила свое поведение в процессе продажи продукта компании и одновременно начала активную деятельность, направленную на создание структуры и работу с ней. Это сразу дало хорошие результаты: люди с удовольствием покупали продукт и охотно рекрутировались, а сама женщина легко и умело поддерживала в них боевой дух, а значит, и работоспособность. Это позитивно отразилось на заработках самой женщины.

Предназначение Рыб состоит в том, чтобы вселять в остальных людей уверенность, что, несмотря на все превратности бытия, радость в этом мире все-таки есть.

ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ОКРУЖАЮЩИЕ НЕОСОЗНАННО ЖДУТ ОТ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РЫБ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ЭТОЙ ПРОСТОЙ ИСТИНЫ. И УЖЕ ИХ ДЕЛО — ГДЕ ОТЫСКАТЬ ДЛЯ ЛЮДЕЙ ЭТУ РАДОСТЬ, В РАСПУСТИВШЕМСЯ СРЕДИ ЗИМЫ ЗЕЛЕНОМ ЛИСТИКЕ ГДЕ-НИБУДЬ В ПАРКЕ НА КРАЮ ГОРОДА ИЛИ В НОЧНОМ КРЕМЕ, КОТОРЫЙ НАУТРО ДЕЛАЕТ ЛИЦО СВЕЖИМ, А КОЖУ ШЕЛКОВИСТОЙ, КАК У РЕБЕНКА; В ОТКРЫТИИ НОВОГО ВОСХИТИТЕЛЬНОГО КУРОРТА ИЛИ В ПРОРЫВЕ В ОБЛАСТИ КУЛИНАРИИ. ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ, ВО-ПЕРВЫХ, РАДОСТЬ САМИХ РЫБ БЫЛА ИСКРЕННЕЙ, А ВО-ВТОРЫХ, ЧТОБЫ ОНИ СТРЕМИЛИСЬ ШЕДРО ПОДЕЛИТЬСЯ ЕЮ С ТЕМ, КТО НАХОДИТСЯ РЯДОМ.

Если вышеописанное имеет место, окружающие буквально носят Рыбу на руках. Но если последняя становится агрессивной и озлобленной, то никаких чувств, кроме ненависти в свой адрес у тех, кто находится рядом, не вызывает. За примерами не надо далеко ходить.

У меня не выходит из памяти ситуация, связанная с бывшим премьер-министром России Егором Тимуровичем Гайдаром (рожден 19.03.1956 г.). Во время его правления, да и спустя много лет после него, людей, которые относились бы к нему с симпатией, можно было буквально пересчитать по пальцам. Основная масса населения страны буквально ненавидела этого человека, охотно убеждая сама себя в том, что именно Егор Тимурович

повинен во всех трудностях, которые пришли в их жизнь вместе со сменой экономического курса государства. «Это он съел наши пенсии», — говорили старики. «Это он съел наши зарплаты», — говорили рабочие, учителя, врачи. «Это он съел наши накопления», — говорили все те, у кого были отложены деньги на черный день в Сбербанке или в матрасе, обвиняя тем самым единственно лишь этого человека в имевшей место гиперинфляции. Справедливости ради отметим, что все вышеупомянутые явления начались задолго до того, как Гайдар встал у экономического руля государства.

Признаюсь честно, что лично я, несмотря на то, что приветствовал происходившие в стране перемены, теплых чувств конкретно к Егору Тимуровичу не испытывал. Меня раздражало его лицо, перекошенное злобой, хотя злоба исходилась по отношению к противникам происходивших преобразований. Меня раздражал его слабый голос, упорно призывающий покончить с тотальным контролем государства за всем, что происходит в экономической жизни страны (абсолютно своевременный призыв). Я наблюдал Егора Тимуровича не только на телеэкране, но и воочию на мероприятиях партии «Демократическая Россия», но тем не менее он оставлял у меня в душе ощущение неприязни.

И вот однажды, когда Гайдар уже оставил свой пост в правительстве, накануне новогодних праздников я случайно наткнулся в эфире на телепередачу, в которой Егор Тимурович рассказывал про своего дедушку по материнской линии писателя Бажова — автора «Уральских сказов». Боже мой, какой изумительный человек смотрел на меня с телеэкрана! Гайдар буквально светился каким-то волшебным светом, рассказывая о том, что хотя и не видел никогда живым своего деда, но каким праздником были для него рассказы матери об этом замечательном человеке. Оторвать взгляд от лица бывшего премьер-министра было невозможно — это было равносильно тому, чтобы обокрасть самого себя, украсть у себя главное — радость.

«Елки-метелки! — с досадой подумал я. — Вот если бы вы, Егор Тимурович, в период своего премьерства именно так рассказали нам об осуществляемых преобразованиях, о переменах, происходящих в нашей жизни, о гиперинфляции, как сейчас рассказываете о своем дедушке — с любовью и восторгом, вся страна вместо того, чтобы тормозить начатое вами дело, охотно бы подхватила его. Например, рассказали бы вы (да хоть в шутку), какую пережили радость оттого, когда долезли в карман и увидели, что имеете в своем кармане не жалкие два-три рубля, а два-три миллиона тех же рублей. Какую ощутили радость оттого, что стали чувствовать себя миллионером или что-то в таком же духе. Как это здорово — пользоваться демократическими ценностями, например, свободой перемещения, в каких странах благодаря этой свободе вы побывали

сами, что видели, чем искренне восхищались. Короче, апеллировали бы в своих публичных речах к восторгу от происходящих преобразований, а не к призывам к борьбе с противниками реформ* — и народ боготворил бы вас, а это главное для реформатора. Но, увы, рядом не оказалось способного имиджмейкера, и в результате реформы прошли болезненно, а сам реформатор остался в памяти людей скорее черным пятном, нежели светлым.

Люди неосознанно ждали от Рыбы-Гайдара праздника, ждали радости от всего того, что он делал, а он не догадался обрисовать им лучезарные картины будущего, чем и вызвал устойчивую неприязнь к себе.

Это должен был делать кто-то другой, например, Ельцин (рожден 1 февраля), поскольку его — Водолея — народ охотно воспринимал в качестве разрушителя «старого мира».

Россиянам не страшны проблемы, лишь бы знать, что за темной полосой жизни обязательно последует светлая.

А вот другой пример. Алина (рождена 2 марта) работала продавцом в парфюмерно-косметическом отделе. Работодатель был недоволен ею из-за низкого объема продаж. «В чем дело? — интересовалась у меня девушка, которой намекнули на возможность увольнения. — Я очень обходительна с покупателями, не грублю, охотно показываю товар, а они безразлично повертят его в руках, возвращают назад и уходят». — «А вы не заметили, нет ли какой-то особенности в том, как покупатель обращается именно к вам?» — в свою очередь спросил я посетительницу. В ответ Алина неопределенно пожала плечами: «Не знаю. Единственное, на что я обратила внимание, так это на то, что покупатели часто спрашивают меня: «А чем из товара вы пользуетесь сама и что вам нравится?» — «И что вы отвечаете?» — «Отвечаю честно: моя зарплата продавца не позволяет мне пользоваться той парфюмерией и косметикой, что выставлена на витрине. Она у нас не дешевая», — грустно призналась Алина. «И после вашего признания покупатель разочарованно отходит от прилавка или озлобленно говорит: «Ишь, сама не знает, чем торгует»», — высказал предположение я. Продавщица подтвердила кивком головы правильность моей догадки.

«Понимаете, в чем дело, — стал разъяснять я девушке причину ее неудач за прилавком, — к вам обращается тот покупатель, которому в настоящий момент не хватает маленькой житейской радости. Задавая вопрос, чем из продукции вы пользуетесь сами, человек рассчитывает, что вы сейчас укажете, где его ждет именно эта радость: при использовании духов, шампуня, бальзама, крема или губной помады? Он уверен, что вы это знаете. А вы вместо того, чтобы указать, где покупателя ждет праздник,

расписываетесь в своей несостоятельности дать ответ на этот вопрос». — «Но ведь я не обязана пользоваться всем, что выставлено на продажу! — возразила Алина. — Да и откуда у меня на это деньги?» — «Опробовать весь ассортимент вы, конечно, не в состоянии, и зарплата вам это не позволит, — парировал я. — А вот попробовать несколько парфюмерных или косметических изделий с прилавка вам вполне по карману и, более того, вы просто обязаны это сделать!» — «Для чего?» — удивилась девушка. «Для того, — объяснил я, — чтобы испытать маленькую радость пусть не от всех изделий, но хотя бы от одного-двух из них. А затем уже вы будете делиться пережитой радостью с теми людьми, кто подходит к прилавку. Уверяю вас, что они именно этого от вас и ждут. Оправдайте их надежды — и они охотно купят не только прорекламированный вами товар, но и еще что-то из того, что им просто понадобится в быту».

Алина так и сделала. Потратила часть имеющихся денег на покупку той парфюмерии и косметики, которой торговала сама, и начала пользоваться. Что-то ей не понравилось, что-то понравилось, а что-то буквально привело в восторг. Теперь на вопрос покупателей, что вам нравится самой, продавщице-Рыбе было что ответить, и она с упоением живописала людям те мгновения радости, которые пережила сама, когда пользовалась какими-нибудь духами, кремом или маской для лица. Люди охотно заражались ее восторгом и тут же совершали покупки.

Подведем итог:

ЛЮДИ, РОЖДЕННЫЕ В ЗНАКАХ ВОДЫ И ЗЕМЛИ, НЕОСОЗНАННО ВОСПРИНИМАЮТСЯ ОКРУЖАЮЩИМИ КАК ИСТОЧНИК РАДОСТИ. ПОЭТОМУ ГЛАВНОЕ ДЛЯ НИХ - НЕ ЗАБЫВАТЬ ИЗЛУЧАТЬ ЭТО СЧАСТЛИВОЕ СОСТОЯНИЕ.

Глава 4

КОГО И ПОЧЕМУ «ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ»

НА ПОДСОЗНАТЕЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ЧЕЛОВЕКА ОКРУЖАЮЩИМИ ПОМИМО ЕГО ЗОДИАКАЛЬНОГО ЗНАКА ОКАЗЫВАЕТ ВЛИЯНИЕ ЕГО ВНЕШНОСТЬ. БОЛЬШУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ ЦВЕТ ВОЛОС И ЦВЕТ ГЛАЗ.

Например, *черные* или *темно-русые волосы* поглощают солнечные лучи, а значит, поглощают энергию, как, впрочем, и карие глаза. Поэтому обладателям такой внешности люди отводят роль поглотителей не только фотонов света, но и их

собственных сил, времени и денег. Если окружающие обладают таковыми в избытке, то охотно делятся с кареглазыми шатенами. Главное, чтобы последние не стеснялись их подношения принимать.

Жанну, кареглазую шатенку, родители воспитали так, что всего в жизни надо добиваться самой. Вот она и добивалась. Сначала окончила Медицинский институт, а когда зарплата врача перестала ее устраивать, окончила еще и экономический вуз. Но, несмотря на два образования и прилагаемые усилия, хороших денег Жанна не видела. «Почему?» — интересовалась она, оказавшись у меня на приеме.

«Уж слишком вы самостоятельная, — поставил диагноз я и пояснил: — Уверен, что встречаются влиятельные люди, которые хотели бы вам помочь, а вы всем видом показываете, что не примете помощь. А без серьезной материальной поддержки откуда взяться высокорентабельному предприятию? А своего стартового капитала у вас нет». — «Правильно, — ответила женщина. — Но я убеждена, что чужие деньги счастья не приносят». — «Но ведь может быть предложена не только финансовая помощь, — предположил я. — Вам могут предложить возглавить фирму или что-то в таком духе». — «И что тогда?» — поинтересовалась Жанна. «Тогда, по крайней мере, не надо отказываться сразу», — подсказал я. «Попробую», — ответила женщина, и ее обещание не было пустым звуком. Действительно, вскоре на дне рождения у подруги один гость поинтересовался, чем занимается Жанна. Услышав про ее трудности, а главное, про скудные заработки, он воскликнул: «Да что ты так мучаешься? У меня есть объект — сауна. Не знаю, что с ней делать. Ты и врач, и экономист в одном лице. Сделай мою сауну доходной, а дальше посмотрим: или будешь процент мне отчислять с полученной прибыли, или вообще выкупишь ее у меня». Жанна, помня мои наставления, не стала вставать в позу, подчеркивая свою самостоятельность, изучила предложение, поняла, что справится, и дала положительный ответ. Через три года работы она выкупила сауну в собственность и стала получать достойные деньги.

ТЕМНОВОЛОСЫМ КАРЕГЛАЗЫМ ЛЮДЯМ НУЖНО ТАК ВЫСТРАИВАТЬ СВОЕ ПОВЕДЕНИЕ В КОНКРЕТНЫХ СЛУЧАЯХ, ЧТОБЫ ПРОВОЦИРОВАТЬ ОКРУЖАЮЩИХ ЛЮДЕЙ ОКАЗАТЬ ИМ ХОТЯ БЫ МАЛЕНЬКУЮ, НО ПОМОЩЬ. ПОМОЩЬ ОКАЖУТ!

Те люди, чьи *волосы светлые, а глаза — серые, голубые или синие*, неосознанно воспринимаются окружающими как вдохновители на большие свершения. И вот почему. Светлые цвета отражают фотоны света. Последние после отражения устремляются на тех людей, кто находится рядом. Но фотоны — это носители энергии. Поэтому одновременно

с присутствием рядом блондина люди ощущают энергетический подъем, то есть прилив сил. Блондину же своими словами или поступками остается лишь направить внезапно появившуюся в людях энергию в созидательное русло.

Я никогда не забуду одну свою клиентку со Среднего Урала. Вот уж кто умел правильно использовать свою внешность. Женщина занималась сетевым бизнесом, но только в тех компаниях, где вращались большие деньги. На сегодняшний день это компании, преимущественно работающие с инвестициями в жилищные программы. Сагитировать человека вложить в компанию не 200—300 долларов, а несколько десятков тысяч «зеленых» — это, согласитесь, задача не из легких. Да и сами люди, располагающие свободными деньгами в таких количествах, не из числа простаков — на обыкновенные уговоры не поддадутся. И тем не менее Людмила (так звали женщину) не знала проблем с клиентами. По ее словам, стоило ей начать испытывать потребность в какой-либо сумме денег, она немедленно находила деятельного человека и так красочно расписывала ему перспективу жизни в новой квартире или коттедже, высказывала столько уверенности в его участии в инвестиционном проекте, что он тут же брался за дело, зарабатывал нужные деньги и делал взнос. Людмила же получала свои проценты с его инвестиций. Ей удавалось привлекать деньги в сеть не только от воротил бизнеса. Люди среднего, а то и малого достатка, почувствовав прилив сил от общения с сероглазой блондинкой, бросались на поиск огромных для себя денег... и находили их. Людмила никогда не боялась остаться без денег. И не оставалась без них. И все это только потому, что *женщина почувствовала, кого именно видят в ней, голубоглазой блондинке, окружающие люди — источник энергии, дающей силы совершать невозможное.*

Надо помнить, что обладатели светлых волос и синих глаз вызывают неприязнь у людей, если их деятельность связана с просьбами, жалобами, а то и с подачками. Екатерина считала себя менеджером собственного мужа — гитариста одной из малоизвестных рок-групп. Деятельность женщины сводилась к тому, что она обивала пороги руководителей богатых компаний с просьбой помочь начинающим музыкантам встать на ноги, а конкретно она просила пожертвовать деньги на запись первого альбома рок-группы, но везде получала отказ. А порой финансовые боссы, вкратце узнав, зачем она пришла, лишь мельком взглянув на Катю, категорически отказывались от продолжения разговора.

«Все дело в том, — объяснил я молодому менеджеру, которая была голубоглазой блондинкой, — что люди, единожды взглянув в вашу сторону, ждут от вас не просьб, сводящихся к тому, чтобы что-то вам дать, а наоборот, предложений что-то получить самим благодаря вашим идеям. А если таких идей от вас не исходит, то, значит, и тратить

время на вас незачем». «Так что же, — раздосадованно спросила молодая женщина, — мне вовсе нельзя заниматься поиском инвестиций в дело моего мужа?» — «Нет, можно, — ободрил я. — Надо только изменить форму своего предложения. При вашей внешности следует не просить денег у бизнесменов, а, наоборот, предлагать им заработать, вложив свои средства в раскрутку рок-группы вашего мужа». Екатерина так и поступила, и в скором времени у рок-группы, в которой играл ее муж, вышел первый альбом.

Рыжеволосые люди для окружающих — все равно что красная тряпка для быка. Достаточно вспомнить Анатолия Борисовича Чубайса. Даже пословица такая есть: «Чтобы в стране ни произошло, виноват Чубайс». Равнодушных к этой политической фигуре нет. Это реакция на рыжий цвет волос известного реформатора. **Этот цвет «заводит» людей,** и это природное явление обладателям огненных шевелюр надо использовать себе не во вред, а во благо.

Вот случай, который произошел с Оксаной. Девушка работала официанткой в кафе, и на нее валились все шишки: подала блюдо холодным, вино теплым, чистый нож забыла принести и т. д. Другим официанткам и не такое сходило с рук, а вот Оксане посетители, не стесняясь, высказывали свои претензии, а то и жаловались на нее руководству заведения. Ну и, конечно же, именно ей поступало больше всего предложений от подвыпивших посетителей продолжить знакомство в часы после закрытия заведения. Одно из таких предложений закончилось для девушки потерей работы. Один весьма солидный господин несколько раз за вечер без обиняков говорил официантке, что желал бы, чтобы она поехала с ним или хотя бы оставила ему номер своего мобильного телефона для продолжения знакомства. Оксана ответила вежливым отказом. Тогда мужчина и вся присутствовавшая с ним компания вызвали хозяина заведения, и все вместе оговорили девушку, мол, она плохо обслуживала, грубила и под конец их обсчитала. Хозяин, ссылаясь на то, что на рыжеволосую официантку жаловались и раньше, уволил Оксану.

«Я, может, и пококетничала бы с этим господином, — объяснила молодая женщина, уже сидя в моем кабинете, — но уж очень бесцеремонно было его обращение ко мне». И вот тут я обратил внимание на волосы собеседницы: они были рыжего цвета с медным отливом. Я объяснил, что **рыжеволосых людей окружающие воспринимают как раздражитель.** Этим и диктовалась как бесцеремонность обращения к ней того злополучного господина, так и многочисленные придирки других посетителей кафе. Правда, я высказал свое удивление тем, что девушка приняла столь близко к сердцу такое обращение, ведь рыжеволосые и в самом деле непробиваемы. «А я только накануне поступления на работу в кафе покрасила волосы в рыжий цвет, — пояснила Оксана, — а

до того была шатенкой». Все встало на свои места: девушка еще не привыкла к себе рыжеволосой. В ней не выработалось новых психологических черт. **Рыжеволосым причиненные обиды или словесные уколы нипочем.** Темноволосые люди и впрямь обидчивы. Так мы установили причину произошедшего инцидента.

«Что же мне теперь обратно перекрашиваться в брюнетку? — спросила девушка и призналась: — Мне бы очень не хотелось этого делать. С огненными волосами я себе больше нравлюсь». Я подтвердил, что новый цвет волос ей очень идет, и посоветовал правильно использовать его воздействие на людей. Уж коли рыжеволосые «заводят» окружающих, то Оксане надо работать там, где бушуют страсти, — казино, аукционы, ипподром — вот место приложения ее сил, которое окажется удачным. Оксана выбрала профессию крупье. Начав с крохотных игорных заведений, она быстро двигалась по карьерной лестнице. Лицезрея перед собой рыжеволосую девушку, игроки заводились больше, чем обычно. Ее присутствие в зале приносило повышенные прибыли владельцам казино. Рыжеволосая Оксана по-прежнему служила раздражителем для тех, кто пришел скоротать вечер, но на новом месте работы «заведенность» людей способствовала дополнительным ставкам. А это было на руку работодателю, поэтому Оксаной дорожили, что выливалось для нее в неплохой заработок.

Люди, у которых темные волосы, но голубые глаза или светлые волосы, но глаза карие, производят на окружающих двойственное и поэтому загадочное впечатление. А где загадка, тайна, там и притяжение. И этим притяжением, интересом к себе грех не воспользоваться.

Галина была голубоглазой брюнеткой. Работала продавцом в отделе кафельной плитки. Продажи назвать успешными было нельзя. Нет, люди, конечно, покупали понравившиеся образцы, но успех продавца состоит в том, чтобы у него появился, что называется, «свой клиент» — люди, которые регулярно обращаются за покупками к нему. Более того, приводят своих знакомых и друзей, а те — своих. Вокруг продавца создается некий «клуб» его покупателей. От этого «клуба» и поступает едва ли не основная выручка. Вот такого круга своих покупателей у Галины не было, а у других продавцов он был. Это работодатели ставили женщине в укор.

Находясь у меня на приеме, Галина интересовалась, почему покупатели, единожды совершив с ее помощью покупку, не обращаются к ней вновь. Я, в свою очередь, поинтересовался, как именно женщина работает за прилавком. Галина едва ли не буквально воспроизвела весь процесс. Она с готовностью называла марку, цвет, размер, стоимость, страну-производителя кафельной плитки, обсчитывала, во что обойдется покупателю выложить кухню или ванную. В заключение она сказала: «Я даю людям

исчерпывающую информацию о товаре. Что им еще надо?» — «В том-то вся и беда, что вы сразу исчерпываете тему общения покупателя с вами, — стал я объяснять, вглядываясь во внешность собеседницы. — Вы так напористо подаете информацию, что не оставляете места для некой недосказанности, для продолжения общения. Дело в том, что ваша внешность несет в себе загадку, а на разгадывание загадки нужно время, нужно повторное общение с вами, возможно, не один раз. Для этого надо вновь под каким-то предлогом (чаще всего это еще одна покупка для себя или для друзей) предстать перед вами и пообщаться еще. А вам, в свою очередь, нужно опять создать впечатление недосказанности. Мол, эта плитка, конечно, замечательная и сейчас вам следует купить именно ее, но в дальнейшем, возможно, все изменится, так что заходите. Плитки вам, если подумать, потребуется столько и столько. Пробивайте в кассу, она — последняя, и в то же время на следующее помещение будет можно потратить меньше,.. Словом, создавайте впечатление, что процесс только начат и обязательно будет продолжение — мол, не последний ремонт и т. д.».

Галина поняла, что от нее требуется: теперь, давая покупателям необходимую информацию и продавая им конкретный товар, она всячески давала понять, что это только начало их общения. Впоследствии она еще сообщит им что-то очень нужное, но это будет при следующей встрече и т. д. Эта завеса легкой таинственности и создала вокруг голубоглазой брюнетки «клуб» постоянных клиентов.

УЖ ЕСЛИ ЦВЕТ ВАШИХ ГЛАЗ И ВОЛОС ВЛИЯЕТ НА ХАРАКТЕР ВОСПРИЯТИЯ ВАШЕЙ ПЕРСОНЫ ПОСТОРОННИМИ ЛЮДЬМИ, ТО ЦВЕТ ОДЕЖДЫ ТОЖЕ НЕ МОЖЕТ НЕ ДЕЙСТВОВАТЬ НА ПОДСОЗНАНИЕ ТЕХ, КТО ВАС СОЗЕРЦАЕТ.

В подтверждение тому один любопытный случай, который произошел лично со мной.

Будучи еще молодым специалистом, я отправился с приятелем отдыхать на море. Местом отдыха был выбран небольшой поселок на Черноморском побережье. Выбор пал на него из тех соображений, что в этом поселке у меня жили родственники, а у этих родственников была крохотная дачка практически на берегу моря. После того как мы расположились на даче, первым долгом пошли на танцы, чтобы лицезреть, с кем из представительниц прекрасной половины человечества предстоит провести две недели отдыха. Пришли и ужаснулись: в поселке отдыхали девушки исключительно подросткового возраста (здесь было несколько детских спортивных лагерей).

Естественно, встал вопрос, как теперь развлекать себя нам, двум молодым людям активного возраста, если «серьезные» отношения с обитательницами курорта уголовно наказуемы. И тогда мы оба вдруг, не сговариваясь, предложили один и тот же способ развлечения — «несерьезные» отношения с теми юными курортницами, кто в настоящий момент одет в **желтое**.

Впоследствии наша затея выродилась в следующее. Приходя на танцы, мы в первую очередь искали глазами тех юных особ, на которых была желтая блузка, майка или кофта, и весь вечер приглашали на танцы только их. Мы уделяли им все свое внимание, признавались в любви. Обещали, что женимся на них, когда они достигнут восемнадцатилетия, привезем в Москву, пропишем и т. д. Мы щедро тратили на них деньги: покупали мороженое, пепси-колу, катали на прогулочном катере, водили на бывшие тогда в диковинку видеосеансы и т. д. Юные прелестницы раскатывали губы... на следующий вечер надевали какую-нибудь блузку или майку другого цвета, не желтого, и увлекательная жизнь для них заканчивалась. Мы просто не обращали на них внимания, а находили на танцплощадке тех, кто в этот вечер был одет в желтое, и «развлекали» только их, щедро расходовали только на них свои деньги. Забытые нами вчерашние Пассии как могли переживали охлаждение своих взрослых столичных ухажеров. В общем-то ничего удивительного в охлаждении мужчин нет, а вот удивительное для них начиналось тогда, когда спустя два-три дня «обманутые и покинутые» вновь надевали на себя прежние «желтые одежды»... и наше внимание возвращалось, а кошельки распахивались для них вновь. Мы с досадой пытали их, почему они столько дней не приходили на танцы (хотя на танцах они, конечно, были). Рассказывали, как мы без них скучали, как пытались забыться с другими, но у нас это, конечно же, не получалось и т. д. Как известно, ни одна девушка не надевает два вечера подряд одну и ту же вещь, и, оказавшись в другой, не желтой майке, тут же утрачивает и наше внимание. Но стоило им через несколько дней опять надеть желтую вещь, как вновь начинались приятные приключения, мороженое, цветы, видеобар и т. д. Девушки недоумевали, а мы веселились от души. Отпуск прошел на славу.

Единственное, что удивляло нас обоих, меня и моего друга, почему мы, не сговариваясь, решили развлекать девушек и щедро оплачивать их желания только тогда, когда они надевали на себя хорошо заметную вещь желтого цвета? Тогда ответ на этот вопрос мы так и не нашли. Много лет спустя, когда я стал интересоваться влиянием того или иного цвета на психологическое состояние человека, я понял, что **желтый цвет** — это цвет денег и приключений. Все встало на свои места. Тогда на Черноморском

побережье желтые блузки, майки провоцировали нас развлекать именно их обладательниц и охотно тратить на них свои деньги.

Эту историю я рассказал Лидии, которая долгое время пыталась устроиться на работу. Женщина тратила свое время и силы на собеседования, но в результате не получала заветного места в фирме, подкрепленного окладом. Я посоветовал ей впредь, идя на собеседование, надевать заметную вещь желтого цвета — пиджак, блузку или кофту, и предупредил: от такого похода можно ждать не только денег, но и приключений. Мой прогноз оправдался: Лиде предложили работу с требуемым окладом, но в организации, которая вот-вот должна была быть ликвидированной, в другой организации ей поставили условие быть любовницей генерального директора и т. п. Словом, без приключений не обошлось.

И тогда я вспомнил, что ***все цвета, используемые человеком, каждый по-своему, влияют на неосознанное движение души тех, кто созерцает обладателя аксессуара данного цвета.*** Например, ***процессу продажи (в том числе и собственной рабочей силы) способствует розовый цвет.*** У меня была знакомая, которая дважды покупала автомобиль именно этого цвета. «Вы только задумайтесь, как вы будете его потом продавать», — предупреждали в автосалоне. Женщина сама волновалась, когда подходил срок продавать машину. «Действительно, ну кто захочет купить машину розового цвета? — размышляла она. — Разве что какая-нибудь странная дамочка вроде меня». Но на удивление, оба раза автомобили продались удивительно легко. Причем оба раза покупателями становились мужчины. Вспомнив свою знакомую и ее авто, я посоветовал Лиде при следующих попытках устроиться на работу (уже без приключений) одеться в розовое. Женщина последовала и этому моему совету, и вскоре ей удалось продать свою рабочую силу на достаточно выгодных условиях.

Вообще-то ***цветом, притягивающим деньги, считается терракотовый.***

Например, мне приходилось слышать от женщин такую «мудрость»: *«Если хочешь выйти замуж, покрасься в блондинку и оденься в красное».* Я интересовался у тех, кто пытался именно таким образом изменить свое семейное положение, о результатах. Ответ был один: покрасившись в блондинку, ты действительно в большей степени привлекаешь внимание мужчин, особенно немолодых, а также «лиц кавказской национальности». А вот красные блузки или пиджаки провоцируют представителей сильного пола всего лишь выделять тебя из окружающих, выделив, обратиться к тебе, но при этом не предпринимать попыток сблизиться, например, окликнуть тебя: «Эй, красивая!» — и при этом не поинтересоваться, что ты делаешь сегодня вечером, или, на худой конец, не попросить дать номер своего телефона. Это наблюдение верно, потому что ***красный цвет***

— это цвет защиты, цвет отражения атаки. Недаром воинские щиты у большинства народов были красного цвета. Таким образом, вещи красного цвета целесообразно надевать не тогда, когда ты стремишься установить контакт с каким-либо лицом, а в том случае, когда, наоборот, ты стремишься от такового поскорее избавиться. Это применимо к ситуации, когда к вам в фирму приходят проверяющие налоговики, инспекторы пожарной охраны, сотрудники санитарно-эпидемиологической станции и т. д., и вам бы хотелось, чтобы они не сильно задерживались в стенах вашего предприятия.

Так Валентина, индивидуальный предприниматель, в самом начале своей самостоятельной коммерческой деятельности взяла на работу юриста. Вернее, мужчина, юридически образованный, накануне уволенный из МВД, сам напросился к ней в сотрудники, мол, без человека, знающего право, коммерсанту сегодня и шагу ступить нельзя, чтобы не оказаться ограбленным. Новоиспеченный юрист просил не оформлять его официально на работу, а отдавать зарплату в конверте; присутствовать на рабочем месте ему также было не обязательно. Полностью выплачивать оговоренную сумму Валентине было не по карману, она отдавала приблизительно ее половину, но знаток гражданского права был рад и этим деньгам. «Не беспокойтесь, — говорил он, — когда раскрутитесь, встанете на ноги, отдадите все, что задолжали». Лояльность мужчины объяснялась следующим: он вообще ничего не делал для этого предприятия — работы для него просто не было. Через полгода владелица фирмы окончательно поняла, что в такой штатной единице, как юрист, она не нуждается, и сказала, что больше денег в конверте она бывшему сотруднику МВД отдавать не будет.

И вот тут-то мужчина напомнил ей о недоплаченных деньгах. Валентина взвилась: «Я вам и так платила ни за что!» Но юрист напомнил, в каких структурах он работал раньше, и посоветовал владелице предприятия подумать как следует. Валентина подумала и решила не платить ни копейки. Юрист не оставлял ее в покое: то и дело являлся на фирму, требовал возврата долга, обещал неприятности руками своих бывших коллег. Это нервировало владелицу предприятия. «Как дать ему понять, что денег он не получит? — спрашивала меня Валентина на консультации. — Как сделать так, чтобы, с одной стороны, не нарушить закон, а с другой, чтобы он навсегда забыл ко мне дорогу?» Я предложил женщине подготовиться к визиту «знатока гражданского права» следующим образом: повесить в шкаф пиджак ярко-красного цвета и, когда он заявится вновь, немедленно надеть его и в таком виде предстать перед мздоимцем, а затем еще раз решительно объявить, что денег он не получит.

Женщина так и сделала. Прием себя оправдал: больше этот человек в фирме не появлялся. «Он даже отпрянул в сторону, когда увидел, что я вышла к нему вся в красном», — впоследствии с удовлетворением вспоминала моя клиентка.

Уж если, начав разговор о влиянии цвета, мы затронули военную тематику, то, помимо традиционных красных щитов, нельзя не вспомнить тот факт, что воинские знамена у большинства армий, в том числе и русской, в стародавние времена (и не только) были черного цвета. Дело в том, что **черный цвет — это цвет преобладания над противником**. Применительно к ведению коммерческих дел этот цвет хорошо использовать в тех ситуациях, когда вы хотите «дожать» партнера, клиента или еще кого-нибудь. Короче, в «последний и решительный бой» надо идти в черном.

Такой совет я дал Надежде, когда она пожаловалась мне, что никак не может уломать арендодателя согласиться сдать площадь под торговый зал на ее условиях. Владелец помещения не отказывал окончательно и одновременно тянул с подписанием договора, рассчитывая сдать площадь на более выгодных для себя условиях. Надежда же теряла время, а вместе с ним и упускала прибыль от торговли. Одевшись во все черное, она сказала себе: «Сейчас или никогда!» — и пошла на переговоры с владельцем здания. И тот не выдержал: подписал договор на условиях моей клиентки.

Я слышал, что у американцев есть такое правило: *если сегодня тебе предстоит что-то кому-то продавать, не одевайся в коричневое*. На мой взгляд, это не совсем соответствует действительности. **Вещи коричневого цвета следует надевать в тех случаях, когда вам предстоит вести коммерческие операции с людьми, которые принадлежат к более высокому социальному кругу, нежели тот, к которому в настоящий момент принадлежите вы**. Словом, для того, чтобы не быть «отфутболенным» после первых двух слов в каком-нибудь богатом офисе или высоком кабинете, одевайтесь в коричневое.

Алла знала, что мэр города, где она жила, пренебрежительно относится к представителям сетевых компаний. И в то же время ей очень хотелось заручиться его поддержкой при продвижении продукта ее компании, обладающего целебными свойствами, именно через лечебные учреждения — санатории, профилактории, медсанчасти на предприятиях. Но компания, в которой трудилась Алла, была сетевая, и женщина боялась идти на прием к городскому главе.

Будучи в этом городе с лекциями, я посоветовал женщине все-таки рискнуть и записаться на прием к мэру, но в день визита непременно надеть на себя что-то коричневое. Алла явилась на прием в длинном коричневом платье. «С первых же моих слов, — делилась потом впечатлением женщина, — глава города проникся неподдельным

вниманием ко всему, что я говорила. Он общался со мной на равных, жаловался на свои болячки, на болезни детей, интересовался, поможет ли наш продукт, с радостью принял подаренные мною образцы и в результате обещал свою поддержку. Его слова не являлись пустым звуком. Вскоре на нескольких предприятиях и в санаториях я открыла торговые точки.

Когда в администрациях этих предприятий узнавали, что сам мэр потребляет продукт нашей компании (узнавали не от меня, а из первых уст), то не только не препятствовали нашей деятельности в своих стенах, а наоборот, оказывали помощь. Никто из представителей других аналогичных компаний до сих пор не может понять, что заставило главу города отнестись иначе к представителю сетевой компании в моем лице. А я никому не говорю, что все произошло благодаря платью коричневого цвета».

Я обратил внимание на такой психологический эффект: когда я провожу семинары, читаю лекции, то невольно выделяю в сидящих напротив слушателях тех, кто одет в белое, и веду занятия, обращаясь преимущественно к ним. Мне почему-то кажется, что именно эти, одетые в белое, люди пришли сюда за теми знаниями, которые могу дать я, а все остальные оказались здесь по какой-то другой причине. Конечно, это не соответствует действительности, но почему-то хочется так считать. Это происходит, потому что **белый цвет — это цвет усвоения знаний**.

Про эту особенность восприятия преподавателем тех учащихся, кто одет в белое, я вспомнил, когда ко мне за советом обратилась Марина. Женщина осваивала новую для себя специальность бухгалтера (посещала курсы) и беспокоилась, удастся ли ей трудоустроиться по их окончании. Я посоветовал женщине прибегнуть к такому трюку: на все оставшиеся занятия приходить обязательно в белой кофте, белой блузке или белом пиджаке, дабы произвести впечатление на преподавателя, что именно она является самой прилежной поглотительницей знаний, а затем, как бы невзначай, попросить лектора помочь с трудоустройством.

Марина так и сделала. Велико же было ее удивление, когда по окончании курсов преподаватель сам обратился к ней с предложением: «У меня сын открывает фирму. Ему нужен бухгалтер. Работа несложная — вы справитесь. Ведь на курсах вы слушали меня внимательнее всех». Марина, не колеблясь, дала свое согласие. Вопрос о трудоустройстве был решен.

Стены моего офиса оклеены обоями фиолетового цвета. Я сделал это умышленно. **Фиолетовый цвет успокаивает взвинченную психику**. Если человек волнуется, сильно нервничает, он не в состоянии полноценно воспринимать те рекомендации, которые ты ему даешь, не в состоянии забыть про свои неудачи, обиды, выделить рациональное

зерно, а по выходе конструктивно исправить ситуацию. Поэтому, когда Михаил обратился ко мне за советом, как ему поступить с навязчивым клиентом, который купил в его магазине телевизор, а затем выяснил, что он неисправен, я посоветовал мужчине прибегнуть к успокаивающему действию фиолетового цвета.

Ситуация была такая. Экспертиза показала, что ни вины производителя товара, ни вины продавца не было. Видимо, повреждение телевизору было нанесено в процессе доставки, но тем не менее покупатель настойчиво требовал, чтобы в магазине ему вернули деньги. Он был перевозбужден, не хотел слушать аргументы противоположной стороны, словом, отнимал время, отвлекал от работы, заставлял нервничать. Фиолетовой сорочки в гардеробе у Михаила не было, но ее сегодня можно без труда приобрести в любом магазине, что мужчина и сделал. А дальше он надел фиолетовую сорочку и носил ее до тех пор, пока возмущенный покупатель не появился вновь. Они сели друг напротив друга в кабинете Михаила, и директор увидел, как нервное перевозбуждение посетителя стало спадать и уже через несколько минут с ним можно было вести конструктивный разговор. «Я впервые увидел понимание в глазах этого покупателя, — делился потом впечатлением Михаил, — он внимательно меня выслушал, извинился за доставленное беспокойство и больше не приходил».

Вещь изумрудно-зеленого цвета, надетая на вас, говорит вашим визави о том, что ваши намерения очень серьезны, а делаемое вами предложение продумано основательно. Словом, если на вас изумрудная зелень, вас не станут слушать вполуха.

Одежду серого цвета советую использовать в тех случаях, когда вы стремитесь достичь своих целей чужими руками — умело переложить свои обязанности на кого-то другого. Недаром бытует такое выражение — «серый кардинал» — человек, который искусно манипулирует людьми.

ЦВЕТ ВЛИЯЕТ НЕ ТОЛЬКО НА ВОСПРИЯТИЕ ЧЕЛОВЕКА ЧЕЛОВЕКОМ. ЦВЕТОВАЯ ГАММА, ИСПОЛЬЗОВАННАЯ В РЕКЛАМНОМ ОБЪЯВЛЕНИИ, ПОМЕЩЕННОМ, НАПРИМЕР, В ГАЗЕТЕ, НА РАСТЯЖКЕ ИЛИ ЩИТЕ, ТОЖЕ ВЛИЯЕТ НА ЕГО ВОСПРИЯТИЕ ЛЮДЬМИ, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, НА МАТЕРИАЛЬНУЮ ОТДАЧУ.

Уже упомянутый мной в этой книге Денис Касаткин рассказывал мне такой случай из своей практики. Напоминаю, что Денис занимается продажей и установкой бытовых кондиционеров. Клиентов Денис искал, размещая рекламные блок-модули в печатных изданиях строительного профиля. Какое-то время он пользовался услугами только одной

газеты, и с ним имел место очень поучительный случай. Блок-модуль Дениса был оформлен с использованием желтого, терракотового и черного цветов. Но объявлений, выполненных в такой цветовой гамме, в разделе, посвященном кондиционерам, было много. И тогда редактор (из лучших побуждений) предложил Денису: «Для того чтобы твое объявление было заметным, давай сделаем его с использованием голубого цвета, ведь таких объявлений больше нет». Денис счел такое предложение разумным и дал свое согласие. Велико же было его удивление, когда после месяца рекламной компании доходы его предприятия резко упали. «Нет, звонков меньше не стало. Я бы сказал, что их было больше, чем обычно. Но все звонки были какие-то пустые, — делился со мной впечатлениями Денис. — Звонившие вовсе не собирались немедленно устанавливать кондиционеры в своих квартирах или офисах. Они хотели поговорить «на перспективу» — мол, когда мы соберемся устанавливать кондиционер, то что бы вы нам посоветовали. Я и мои сотрудники давали советы целый месяц, но денег в фирму это практически не принесло».

Я объяснил Денису, что **голубой цвет**, использованный им в рекламных объявлениях, — **это цвет пустых мечтаний**. Поэтому объявление и привлекло внимание в первую очередь любителей мечтать, а не людей решительных и конкретных. Я посоветовал вернуться к прежней цветовой гамме в рекламном блок-модуле. Денис принял совет, и материальная отдача от рекламной акции вернулась к прежним показателям.

Речь, конечно, не идет о том, что голубой (или синий) цвет вообще нельзя использовать в рекламе. Его можно и нужно использовать, но только в строго определенных рекламных проектах, например, в тех, что связаны с путешествиями или с поисками своей второй половины. *Голубой цвет адресован туда, где над человеком властвует мечта.*

Подведем итог: ПРАВИЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ ЗАКОНОВ ЦВЕТОВОГО ВОСПРИЯТИЯ ЗАМЕТНО ОБЛЕГЧАЕТ ДОСТИЖЕНИЕ ПОСТАВЛЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ II

Итак, мы видим, что, выбирая для себя вид деятельности, которая должна приносить прибыль, а уж тем более создавая новую профессию, нельзя не учитывать фактор ВЛОЖЕННОСТИ, то есть бессознательного восприятия вашей персоны

окружающими людьми, поскольку именно это восприятие и проливает свет на ту функцию, которую природа предопределила вам исполнять, а главное, которую люди безоговорочно признают за вами и порой даже сами обращаются к вам за конкретной услугой и готовы охотно платить деньги.

ОДНИМ СЛОВОМ, УСПЕХ В ВЫБРАННОМ ДЕЛЕ, КОТОРОЕ ДОЛЖНО ПРИНЕСТИ ОСНОВНЫЕ ИЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ, ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, ВОСПРИМУТ ЛИ ОКРУЖАЮЩИЕ ЛЮДИ ТЕБЯ В ТОЙ РОЛИ, КОТОРУЮ ОБЯЗЫВАЕТ ИГРАТЬ ЗАДУМАННЫЙ ТОБОЙ БИЗНЕС.

Часть III

КЕМ СЕБЯ ОКРУЖАТЬ, ЧТОБЫ БЫТЬ УСПЕШНЫМ

ВСТУПЛЕНИЕ

Удача, как известно, любит сильных. Деньги тоже имеют свойство перетекать из карманов слабых людей в карманы людей сильных.

СИЛА — ЭТО ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫМ ОН ОБЛАДАЕТ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ.

Но энергетический потенциал — результат не только внутренней организации человека и его личных качеств, он еще во многом зависит от того, какие люди его окружают.

Ведь общеизвестно, что одни люди способны забирать у нас энергию, другие, наоборот, наполнять ею, общение с третьими вообще никак не сказывается на нас, четвертыми мы легко манипулируем, направляя их силы на решение наших проблем, и уже на две, а четыре руки работают на наш достаток, пятые, напротив, манипулируют нами, и уже мы, забыв о собственных нуждах, уходим с головой в решение чужих проблем и погрязнем в них.

Нам нелегко разобраться, кто из нашего окружения обескровливает нас и тем самым заставляет скатываться в пучину несчастий, лишает денег, а кто, наоборот, наполняет энергией и тем самым делает нас удачливыми и богатыми. Эмоциональное впечатление от общения с тем или иным лицом здесь плохой советчик. Часто именно те люди, с которыми нам приятно контактировать, и отнимают у нас успех; другие же, с кем отношения, наоборот, строятся трудно, приносят удачу. Мы привыкли дорожить чужим вниманием, нас учили не отвергать людей, которые к нам тянутся, но никто не заставлял нас задуматься о том, почему к нам тянется тот или иной человек, зачем ему требуется наше внимание, не является ли результатом соприкосновения с нами этого лица его постоянный успех и одновременно наши затянувшиеся неудачи. А ведь часто бывает именно так.

Наш энергетический потенциал, а вместе с ним и удачливость во всех аспектах жизни во многом зависит от того, какими людьми мы окружили себя: способствует ли это окружение нашему успеху, либо мы активно куем чужую победу, а сами едва сводим концы с концами.

Тому, как правильно расставить вокруг себя людей на работе, в быту, дома, каких результатов ждать от общения с тем или иным знакомцем, и посвящена третья часть настоящего издания.

Глава 1

ОТКУДА У СЛАБОГО СИЛА

Продуктивность нашего контакта с тем или иным лицом зависит от того, каким образом взаимодействуют зодиакальные знаки, тот, к которому принадлежим мы, и тот, под которым родился человек, с кем имеет место наше общение.

Читатели часто и справедливо ставят мне в укор тот факт, что при описании знаков Зодиака я очень мало пишу о Рыбах. Я оправдываюсь тем, что знак Рыбы последний в зодиакальном цикле и, когда очередь доходит до рассказа о нем, то, поведав о других знаках, я как бы «перегораю» — утрачиваю интерес к повествованию и поэтому, спеша завершить тему, отделяюсь, посвящая Рыбам всего лишь два-три абзаца текста. Конечно же, это не устраивает тех читателей, кто сам рожден под знаком Рыб, а также тех, кто по какой-либо причине хочет знать о Рыбах как можно больше. Поэтому в настоящей книге я решил исправить эту оплошность и начать наметившийся разговор именно с тех, кто рожден под этим весенним знаком.

Начну этот рассказ с собственного примера. Я сам рожден под знаком Рыб. Рыбы, как известно, принадлежат стихии Воды. **Вода — стихия потребляемая. Поэтому психологической особенностью людей, рожденных в водных знаках, является стремление быть нужными окружающим. Но** отнюдь не всем окружающим нужны Рыбы, такие, какие они есть, не только солнечные, влюбчивые, ласковые, но и подозрительные, порой истеричные, а иногда откровенно жестокие (один Иван Грозный чего стоит!). В общем, проблема с общением существует. И как ей не быть! Энергетика Воды отнюдь не благотворно влияет на представителей воздушных знаков, не всегда она по сердцу тем, кто рожден в стихии Огня. Отношения с теми, кто тоже появился на свет в стихии Воды, как правило, вялые. Ты чувствуешь, что эти люди для продолжительного контакта ищут кого-то другого, а не тебя, с тобой общаются как бы временно, пока не нашли того, кто для них действительно привлекателен (скорее, зажигателен). Да и ты не

особенно стремишься видеть Рыб, Раков и Скорпионов в кругу своего постоянного общения — нет от их общества внутреннего куража. Кураж есть от общения со знаками Огня, но, повторяю, они не стремятся общаться с Рыбами, предпочитая им компанию воздушных знаков или своих же, огненных. А вот кто охотно принимает тебя таким, какой ты есть, так это представители стихии Земли: Козероги, Тельцы, но особенно Девы. Последние просто роятся вокруг. Им нравится все, что ты говоришь, все, что делаешь, прибегая к современному сленгу, они просто «тащатся от тебя». И тебе в свою очередь комфортно с ними. Поэтому и устанавливаются продолжительные отношения с Козерогами, Тельцами и многочисленными Девами. Но спустя некоторое время ты начинаешь замечать, что дела у твоих «земных» друзей идут как по маслу, а ты топчешься на месте. Правда, друзья тебя не бросают, а наоборот, всячески подбадривают и нет-нет бросят фразу, что ты, видимо, не создан, как они, для великих свершений, ты просто хороший парень.

Позже, когда я стал интересоваться психоэнергетикой, я понял, что **психическая энергия водных знаков отлично усваивается именно представителями стихии Земли, делает их самих удачливыми в делах, поэтому их так тянет, в том числе, и к Рыбам. Идеально энергетика Рыб ложится именно на тех, кто родился в Деве, поскольку этот знак в зодиакальном цикле расположен строго напротив.**

КОЗЕРОГИ, ТЕЛЬЦЫ И ОСОБЕННО ДЕВЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИ ОБЕСКРОВЛИВАЮТ РЫБ, ПРЕВРАЩАЯ В ПОСРЕДСТВЕННОСТЬ.

Ну а что в таком случае делать Рыбам? Лично меня интуиция заставляла тянуться к знакам Огня, но они от меня разбегались, как зайцы по кустам. Правда, даже безответные увлечения серьезно влияли на ход дел, если предметом интереса становилась представительница стихии Огня. Помню, как на втором курсе института я увлекся одной «огненной» девушкой, взаимных чувств с ее стороны не было, но в моей жизни имел место невиданный доселе подъем: если при поступлении в вуз преподавательница химии спрашивала меня: «Мальчик, ты случайно не сельскую школу заканчивал? Ты ничего не знаешь», — то сейчас я учился на повышенную стипендию и был в составе сборной института по химии на Всесоюзной олимпиаде, брал призы в конкурсах самодеятельности и в футбольных турнирах. Но в девятнадцать лет увлечение без взаимности долго длиться не может. *После крушения надежд с человеком чаще всего происходит следующее: судьба выбрасывает его на представительницу или собственного зодиакального знака, или той стихии, которой он сам принадлежит.* Вот и меня выбросило на водный знак Скорпиона.

И вот тут я познал всю «прелесть» общения со Скорпионом, когда ты сам являешься Рыбой.

Скорпион «грузит» тебя своими многочисленными сомнениями, проблемами и так затягивает, что у тебя не остается сил ни на что, кроме их разрешения. Но если и удастся решить одну проблему, то тут же возникает следующая. Одним словом, после полугода общения с этой особой моя учеба пошла так плохо, что мне пришлось на год прервать обучение в вузе. Когда я, отчаявшись, задал себе вопрос: в чем причина моей катастрофы, интуиция (а она у Рыб очень сильная) указала мне на источник бед — девушку-Скорпиона. Я разорвал с ней отношения за один день и моментально почувствовал: все наладится. Так и произошло. Некоторое время назад эта дама звонила и жаловалась, что у ее мужа, за что бы он ни взялся, абсолютно не идут дела, что он человек некоммерческий. Признаюсь честно, у меня не повернулся язык сказать, что причина, скорее всего, кроется в ней. Скорпион обладает способностью отводить удачу. Но об этом знаке — Скорпионе — у нас будет особый разговор.

Когда я стал заниматься бизнесом, то вывел для себя следующее правило: если я сам нахожусь на острие продаж, то есть подписываю договора, привлекаю клиентов и т. п., то, чтобы дела шли успешно, общаться необходимо с представителями знаков Огня. **Огонь приносит Рыбам удачу.** Но только характер общения должен быть особый. Ты не должен нравиться знакам Огня, не должен под них подстраиваться, не должен играть в демократию. Эти знаки надо «гасить» — то есть ограничивать в свободе и в волеизъявлениях. Самому надо умышленно становиться препятствием для осуществления задуманных ими планов. Их раздражение, направленное на тебя, — это могущественный поток именно той энергии, которой не хватает Рыбам для того, чтобы удача пришла к ним в руки.

Если ситуация складывается так, что кто-то посторонний хочет на мне заработать, например, организовать мой семинар и, заплатив мне оговоренную сумму, положить остаток вырученных средств в свой карман, то среди предлагающих свои услуги организаторов я в первую очередь выделяю тех, кто родился под зодиакальным знаком Девы или другим знаком, принадлежащим стихии Земли. С ними я подолгу общаюсь (очно или по телефону), зная, что при этом я запитываю их своей «водной» энергией. Опыт научил меня следующему: *я приношу им удачу и, если я могу воспользоваться плодами одержанных ими побед, то есть прямой смысл делиться с ними своей энергией.* Правда, если я не вижу своей выгоды от того, что щедро питаю Деву, Козерога или Тельца своим энергоресурсом, я, наоборот, свожу к минимуму общение с этими знаками. В противном случае удача покидает меня.

Общение же со своими, «водными» знаками, кроме Скорпиона, не влияет на приток денег ни в худшую, ни в лучшую сторону, но здесь всегда царит взаимопонимание. Поэтому деловой контакт с Раками и Рыбами продуктивен, если деньги приносит механизм, лишенный человеческого фактора: реклама в Интернете, на телевидении, в печатных изданиях.

Я давно обратил внимание, что мой деловой союз с представителем знака Весов, как правило, приносит деньги, быстрые и значительные. Но этот союз не длится долго и заканчивается взаимной неприязнью и полным разрывом не только деловых, но и человеческих отношений.

Отношения со знаком Близнецов после первых восторгов друг другом заканчиваются непримиримой враждой, доходящей буквально до взаимоуничтожения.

А вот с третьим представителем стихии Воздуха — Водолеем у Рыб взаимоотношения особые. Этот знак — самый опасный для Рыб. Дело в том, что *Водолей является управителем знака Рыб*. Инстинкт подсказывает Водолею, во-первых, что Рыб надо попросту использовать в своих корыстных целях, а во-вторых, как именно следует это делать. Рыба абсолютно беззащитна перед Водолеем, когда он, образно говоря, «берет ее за жабры». Главное, что этот тандем никогда не приносит Рыбам удачи, они всегда остаются в проигрыше. Единственный способ избежать фиаско от общения со знаком-разрушителем (а Водолей является именно таковым) — это старательно избегать общения с ним.

А вот Овны, наоборот, *управляются Рыбами, поэтому последние могут беспрепятственно использовать в своих целях представителей этого огненного знака.*

Итак, подведем итог. Для знака Рыб наиболее часто встречающийся деловой союз — тот, в котором Рыбам приходится питать своей энергетикой три земных знака: Деву, Козерога или Тельца, принося удачу последним. Поэтому самим Рыбам надо как следует позаботиться о том, чтобы пожать плоды их активной деятельности.

Но, если сам представитель знака Рыб является активным, ярким, стремится быть на острие продаж, самостоятельно притягивать деньги в свой бизнес, то ему, окружая себя партнерами, конечно же, надо обратить свой взгляд на представителей стихии Огня. Здесь особое внимание я бы советовал обратить именно на тех, кто родился под знаком Стрельца. Стрелец эффективнее других запитывает Рыб энергетикой успеха. На второе место я бы поставил отношения со знаком Льва. Что касается отношений со знаком Овна, то Рыбы находятся в зодиакальном цикле перед этим знаком, значит, управляют им. Рыбы могут заставить Овна работать на

себя, но существует опасность, что Овен сядет на шею Рыбам, пользуясь их ложнородительскими чувствами к себе — повышенной заботой.

Взаимоотношения Рыб с водными знаками я бы не назвал бесперспективными. Негативно влияет на ход коммерческих дел Рыб лишь контакт со Скорпионом.

Что касается взаимоотношений Рыб с Воздухом, то их также нельзя назвать продуктивными. Начнем с Водолея. Водолей — знак, который, с одной стороны, покровительствует Рыбам, но, с другой стороны, очень легко манипулируя ими, достигает своих целей их руками. При этом карьера Рыб, их бизнес, как правило, разрушается, ведь Водолей — знак-разрушитель. Ничем не лучше отношения Рыб со знаком Близнецов. Рыбы и Близнецы — знаки-взаимоубийцы. Если Рыбы и Близнецы вынуждены делить бизнес или что-то другое, они готовы уничтожить друг друга. И главное, что это желание может материализоваться на физическом уровне. Взаимоотношения Рыб с Весами на начальном этапе можно считать продуктивными, но природная вражда Рыб со стихией Воздуха не позволяет этим отношениям быть долгими. Отношения с Весами заканчиваются разрывом и взаимной неприязнью.

Я начал рассказ о Рыбах с себя, собой же и закончу.

Мы остановились на том, что я провел анализ и понял, кто из близких людей «обескровливает» меня, преуспевает за счет взятой у меня энергии, а я, увы, не способен воспользоваться плодами его побед, а кто наполняет уже меня своей энергией, а сам вынужден оставаться в тени. Анализ показал, что первых людей в моем окружении значительно больше, чем вторых. Я понял и то, почему так получилось. Эти люди старательно удерживали меня рядом, а я дорожил их вниманием. Тогда я решил провести рокировку людей, меня окружавших: приблизить тех, кто запитывает меня своим энергопотенциалом, и отдалить тех, кого своей энергией питаю я. Если последнее не удавалось, то я пытался хотя бы изменить характер своего общения с ними. Результат превзошел все ожидания. Энергия во мне буквально зафонтанировала, дела резко пошли в гору. Но в то же время тех моих друзей или сослуживцев, кого я умышленно отдалил или сократил время общения с ними, удача также резко оставила. Те из них, кому удалось найти мне замену, быстро вернули себе прежние жизненные позиции, те же, кто не нашел, надолго сбились, с победоносного шага.

Естественно, что выявленными мной закономерностями влияния людей друг на друга я стал делиться уже с теми, кто обращался ко мне за помощью: давал рекомендации предпринимателям, как им правильно пользоваться энергиями, исходящими от людей, с

которыми их сталкивает жизнь. Многие из клиентов впоследствии рассказывали о переменах, которые имели место в их жизни после проведенной «реорганизации» в кругу своих близких, делились уже собственными наблюдениями и открытиями. На этом материале написана третья часть настоящей книги.

Но перейдем к следующим представителям стихии Воды. Знак Рака так же, как и Рыб, принадлежит водной стихии. По этой причине *если Рак находится на острие продаж или самостоятельно притягивает деньги в свою фирму, ищет выгодных партнеров, поставщиков продукта, рынки сбыта и т. п., то ему для успеха на этом поприще необходимо окружать себя огненными знаками, знаками, которые наполняют его энергией. Правда, в отличие от Рыб, наиболее продуктивным окажется общение с Овном. Со Стрельцом Раку взаимодействовать не просто в силу собственных расчетливости и осторожности, которым неизбежно будут противостоять авантюризм и взбалмошность представителя знака Стрельца. В этом смысле Лев может быть для Рака идеальным деловым партнером, во-первых, в силу того, что тоже принадлежит стихии Огня, и, во-вторых, по той причине, что в зодиакальном цикле находится сразу после Рака, то есть является для него знаком легко управляемым.* Раку же для успешного взаимодействия со Львом следует полностью утратить совесть и манипулировать этим сильным и слегка простодушным человеком в своих интересах. Если этого не сделать, то Лев сам может легко подчинить себе Рака и бессовестно пожинать плоды его побед, используя ложнородительские чувства.

В ситуации, когда Рак сам притягивает деньги, ему следует избегать контактов с теми знаками, которые, наоборот, забирают у него энергию, то есть со знаками Земли. К таковым в первую очередь относится Козерог, во вторую — Телец и Дева. *Но в то же время, если Рак сам не стоит на острие продаж, а является, что называется, «вдохновителем и организатором» дела, то в этом случае на острие продаж: (в качестве продавцов, менеджеров и т. п.) имеет смысл ставить именно тех, кто рожден в стихии Земли, то есть тех же Козерогов, Тельцов и Дев.* «Накручивая» таких сотрудников, Рак тем самым передает им часть своей энергии, которая легко усваивается и впоследствии способствует активному притоку денег в фирму благодаря стараниям этих людей.

Взаимодействие в процессе ведения бизнеса со Скорпионом нежелательно для Раков, а вот взаимодействие с Рыбами или с теми же Раками не оказывает ни положительного, ни отрицательного влияния. Единственное уточнение: строить взаимоотношения с двумя этими представителями стихии Воды следует не на эмоциональной, а на рациональной основе.

Так, например, Жанна Ароновна (рождена 14 июля), сетевой лидер, жаловалась мне на такую ситуацию. «После того как я устрою разгон за низкие показатели двум-трем своим нижестоящим партнерам первой линии, — рассказывала женщина, — меня начинает мучить совесть: а имею ли я моральное право требовать от людей столь высоких результатов? И тогда я решаю провести испытание: смогу ли я сама достичь тех объемов продаж, которых требую от своих подопечных? Я немедленно берусь за дело и, как правило, убеждаюсь: нет, не могу. Тогда я принимаю решение впредь не ставить столь высокую планку своим подопечным и только соберусь огласить свой вердикт, как узнаю, что они, в отличие от меня, с поставленной задачей справились. Мне становится неудобно оттого, что мои подопечные преуспевают лучше, чем я; я чувствую, что не имею права ими руководить. При следующей встрече я предстаю перед ними растерянная. Они это видят, и у них тоже опускаются руки. Как сделать так, чтобы я по объемам продаж ни в чем не уступала людям, которыми руковожу?»

Я попросил сетевого лидера назвать даты рождений тех своих партнеров первой линии, о которых шла речь. Двое из них оказались Козерогами, один — Тельцом. «Вы требуете от себя невозможного, — стал объяснять я Жанне Ароновне причину ее невезения на ниве продаж. — Дело в том, что, будучи сама знаком водным, вы в результате «разгона», то есть активного контакта со знаками Земли, наполняете последних энергией и обескровливаетесь сама. Как следствие, в течение нескольких ближайших дней удача, а значит, и деньги должны идти именно тем, кого вы «накручивали». От вас же в эти дни удача, наоборот, отворачивается. Поэтому стоит выждать время, прежде чем начать успешно продавать продукт самой. И никаких претензий к себе, конечно же, предъявлять не надо — все происходит так, как должно происходить по законам природы».

Собеседница вздохнула с облегчением. Но тут же обратилась с новым вопросом. «А вот бывают ситуации, правда уже с другими нижестоящими партнерами, когда я тоже требую от них высокой отдачи, распекаю их, а у них в результате таких бесед вообще все валится из рук — продажи идут еще хуже, чем раньше. У меня же, наоборот, деньги как будто прилипают к рукам. Я им показываю: вот как надо работать. А они разводят руками и ничего не могут поделать. Говорят: у нас так не получится. И спрашивают, а может, им вообще уйти из сетевого бизнеса? Я не знаю, что делать. Может быть, я просто не могу их зажечь?» — интересовалась женщина.

Я опять, прежде чем ответить, попросил сетевого лидера назвать даты появления на свет уже этих подопечных. Один из них оказался Стрельцом, другой — Овном. «В этом случае вы требуете невозможного уже от партнеров, — объяснил я. — Распекая

людей, рожденных в стихии Огня, вы тем самым заставляете их нервничать, то есть передавать вам свою психическую энергию. А поскольку вы сама — Рак, представитель Воды, то удача в результате такого контакта приходит к вам, а от них она отворачивается. Поэтому, если вам надо осуществлять продажи самой, то накануне можно устроить «выволочку» своим огненным подопечным, но только не требовать от них немедленных результатов. В противном случае вы поселите в них устойчивый комплекс неудачника».

Жанна Ароновна приняла к сведению эту информацию. «Правда, у меня в команде есть люди, на которых кричи не кричи, результат не меняется, он одинаково стабилен. И мне от этих контактов, образно говоря, «ни холодно ни жарко». — «Это наверняка дистрибьюторы, рожденные в знаках Рака и Рыб», — высказал предположение я. Лидер утвердительно кивнула головой. Я продолжал: «На таких людей лично вам вообще не следует расходовать свою психическую энергию. Ее расход ничего не дает ни вам, ни им. Общаться с ними следует безэмоционально, апеллируя только к пониманию последними тех задач, которые вы ставите перед ними, и тех методов, которыми предлагаете эти задачи решать». — «Хорошо, что вы подсказали мне этот путь, — поблагодарила женщина. — А то я чувствовала, что впустую трачу свой пыл, когда напутствую своих Рака и Рыб».

«Итак, — подвел итог я, — вступая в эмоциональный контакт с нижестоящими партнерами, сетевому лидеру следует знать, к кому из них перетекает энергия в результате общения, и именно потребитель энергии должен немедленно оказаться на острие продаж».

Взаимодействие с воздушным знаком Весов у Рака не менее продуктивное, чем у Рыб, но более ровное и продолжительное. Водолей в бизнес Раков чаще вносит разрушение, а вот Близнецы могут действовать на Рака двояко: этот знак может быть опасным для Рака, потому что, во-первых, способен бессовестно манипулировать им в своих целях, а во-вторых, по той причине, что эти манипуляции приведут к разрушению замыслов трудолюбивого и осторожного Рака. Но может получиться и наоборот. Близнецы активно вдохновляют Рака и не дают ему сбиться с пути. Результат от тандема может превзойти все ожидания. Словом, как повезет.

Если вы родились под знаком Скорпиона и хотите иметь успех, находясь на острие продаж, то вы должны окружить себя в первую очередь представителями таких знаков, как Овен и Лев. Помните, что деловые отношения с такими партнерами будут приносить успех, удачу, деньги, продвижение по карьерной лестнице именно вам, а не им. И в то же время вследствие контакта с вами успех и удача будут покидать этих партнеров. Поэтому

вы должны знать, что предъявлять к ним повышенные требования после бурных объяснений с вами бессмысленно.

Если вы сами на острие продаж не находитесь, а являетесь организатором всего дела или его отдельного участка, то должны помнить, что деловые отношения с вами приводят к притоку денег к таким знакам, как Телец, Козерог, Дева. Представители трех этих знаков, находясь рядом с вами, очень быстро налаживают продуктивный контакт с деньгами. Поэтому, если вы хотите, чтобы «выволочки» давали результат, выраженный в повышении прибыли всего предприятия, устраивайте их тем, кто родился в стихии Земли. **Абсолютно бессмысленно с этой целью вызывать на ковер представителей таких знаков, как Рыбы или Рак.** Бурное выяснение производственных отношений не принесет удачу ни одной из сторон. Лучше обсудить все конструктивно, не прибегая к эмоциям. В таком же ключе стоит выстраивать отношения с теми, кто, как и вы, появился на свет под знаком Скорпиона.

Отношение же с воздушной стихией для вашего знака может таить определенную опасность. Скорпиону желательно избегать серьезной конфронтации с теми, кто родился под знаком Водолея. Скорпион и Водолей — это знаки-взаимоубийцы. Если старательно избегать противостояния, то деловой контакт этих двух знаков бывает очень продуктивным. Но если противостояния избежать все же не удалось, лучше немедленно расстаться (по-хорошему!) с представителем этого знака во избежание самых неприятных последствий.

Я много слышал про истории, которые происходят в издательском мире. Одна из них послужит иллюстрацией к вышесказанному. Дина (рождена 13 ноября) и Вадим (рожден 13 февраля) закончили институт в тот год, когда отменили распределение. Оба получили прекрасное техническое образование, но на работу по специальности устроиться не смогли. Материальное положение семей, выходцами из которых они являлись, было незавидное, поэтому сидеть на шее у родителей в надежде трудоустроиться ситуация не позволяла. Тогда два бывших однокурсника решили объединить усилия и создать собственное дело. Перепробовав несколько видов бизнеса (пекли пирожки, торговали одеждой), они остановились на книгоиздательстве. Здесь тоже не сразу все пошло гладко. Были проблемы, были долги, но оба не отчаивались, вдохновляли друг друга, и удача наконец улыбнулась: издательство прочно встало на ноги и начало приносить доход.

Надо отметить, что Дина и Вадим не только не были супругами, но не состояли даже в любовных отношениях, их объединял только бизнес. Пока существовал азарт, который обуревают людей, завоевывающих себе место под солнцем, оба учредителя

предприятия прекрасно дополняли друг друга. Но когда место было завоевано и пришло время почивать на лаврах, возник вопрос, связанный с дележом прибыли, и хотя в уставе был четко прописан этот момент, все равно возникли разногласия. Напоминаю: разногласия при дележе совместно нажитых средств так «заводят» представителей знаков Скорпиона и Водолея, что их первым и единственным желанием является стереть друг друга с лица Земли. Голос разума в этом случае уже не слышен. Мужчина и женщина объявили друг другу настоящую войну. Они задействовали «серьезных людей». Оба оплачивали их работу. Оба скрывались от тех, кого нанял противник. Издательство прекратило что-либо выпускать, сотрудники разбежались. У Вадима не выдержали нервы, и он стал употреблять наркотики. От передозировки он умер. Дина осталась единственным владельцем фирмы. Но после «военных действий» финансовое положение издательства было столь плачевным, что ей не оставалось ничего другого, как продать свой бизнес практически за бесценок. Единственное, что выторговала себе Дина у новых хозяев — это рабочее место и скромную зарплату в издательстве, которое она когда-то сама же создала и возглавляла почти пятнадцать лет.

Вот что означает для Скорпиона довести отношения с Водолеем до дележа имущества.

И я бы также *не советовал Скорпиону «бодаться» с теми, кто родился под знаком Близнецов.*

Следует быть осторожным Скорпиону и в деловых отношениях с Весами, потому что Весы — манипулятор Скорпионом, поскольку стоит перед ним в зодиакальном цикле, а значит, легко может использовать Скорпиона в собственных целях. Со знаком Весов Скорпион может уживаться, если сыграет на так называемых «ложнородительских» чувствах Весов по отношению к тем, кто родился в Скорпионе. Ведь Весы, управляя Скорпионом, одновременно покровительствуют ему. Скорпиону остается потерять совесть и сесть на шею представителям знака Весов, как, например, кто-то из детей садится на шею матери или отцу, чувствуя, что сердобольный родитель никогда не лишит их своего попечительства.

Так, Алексей (рожден 15 ноября) был безработным. Программист по образованию, он имел возможность трудоустроиться по полученной специальности. Но судьба свела его с женщиной, которая, по словам Алексея, как-то уж очень легко залезла к нему в душу и уговорила заняться сетевым маркетингом. И сколько бы молодой мужчина ни пытался сделать обратный ход — перестать продавать продукт сетевой компании (биологически активные добавки) и продолжить искать работу программиста, его наставница всегда находила нужные слова, и Алексей продолжал работать в сети.

Ко мне он обратился тогда, когда его очередная попытка порвать с сетевым бизнесом потерпела фиаско. Наставница вновь легко нашла способ уговорить его остаться. Я поинтересовался датой рождения этой женщины. Она появилась на свет 29 сентября. Картина была ясна. Екатерина Сергеевна (так звали сетевого лидера) принадлежала к знаку Весов. Мой посетитель был Скорпионом. Весы являются управителем Скорпиона, поэтому женщина безошибочно находила клавиши в душе Алексея, на которые следует нажимать, чтобы последний, образно говоря, «плясал под ее дудку». И в то же время контакт с Весами приносит Скорпиону деньги. Алексей хотя и работал в сети без особого желания, но тем не менее результаты у него были достаточно хорошие.

Мужчина спрашивал у меня совет, как ему поступить: остаться работать в сети или уйти из нее. Но если все-таки уходить, то каким образом тогда противостоять уговорам своего спонсора? Я ответил, что уходить или оставаться — решать ему. Если он надумает уходить, то надо знать, что противостоять уговорам представителя знака Весов ему, Скорпиону, практически невозможно, поэтому в первую очередь надо сделать все, чтобы избежать объяснений: надо отключить домашний телефон, поменять номер мобильного и постараться не попасться на глаза своей патронессе. Но в то же время я заметил, что контакт Алексея с этой дамой, во-первых, всегда будет для него продуктивен, а во-вторых, можно легко научиться во взаимоотношениях с вышестоящим спонсором «перетягивать одеяло на себя» — надо лишь провоцировать эту женщину проявлять повышенную заботу о нем как о подопечном. Весы не могут не заботиться о тех, кто родился под знаком Скорпиона.

Мой клиент остался работать в сети и не пожалел об этом, потому что стал умело пользоваться покровительством своего спонсора. Он, прикидываясь беспомощным, вынуждал ее выкупать на свои деньги продукт со склада, всеми правдами и неправдами закрывать одну за одной все более высокие квалификации. Зарплата Алексея росла как на дрожжах, и Екатерина Сергеевна, не понимая, что теперь уже не она манипулирует им, а наоборот, он ею, с гордостью говорила: «Алеша мне как сын. Я вложила в его развитие все, что могла, и теперь горжусь им!»

Сами же представители знака Скорпиона управляют знаком Стрельца и одновременно покровительствуют ему. Но чаще бывает так: хитроумному Скорпиону удается руководить Стрельцом, используя его в своих целях. Напомню, что отношения Скорпиона со Стрельцом приносят деньги и успех Скорпиону.

Подведем итог: ЗНАКИ ВОДЫ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ СКОРПИОНА) НЕ ОТНОСЯТ К КАТЕГОРИИ СИЛЬНЫХ. ОДНАКО УМЕЛАЯ РАССТАНОВКА ЛЮДЕЙ

ВОКРУГ СЕБЯ И ПРАВИЛЬНО ПОСТРОЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ВОДНЫХ ЗНАКОВ НАЛАДИТЬ КОНСТРУКТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С МИРОМ ДЕНЕГ.

Глава 2 «ЗЕМЛЯ» И ЛЮДИ

Теперь поговорим о том, кем окружать себя представителям стихии Земли, чтобы быть успешными.

Если вы родились под знаком Девы и хотите добиться больших успехов в жизни, то помните, что максимальная удача ждет вас в союзе со знаком Овна. Это будут непростые отношения, сопровождающиеся частыми вспышками негодования, испытаниями на крепость нервов, но тем не менее именно представитель знака Овна может поднять Деву до максимальной жизненной планки. Два других огненных знака не очень подходят для этих целей. Лев не подходит по той простой причине, что стоит в зодиакальном цикле перед знаком Девы, а значит, является управителем этого знака и, скорее всего, сможет вперед вас пожать плоды ваших же успехов, не дав вам попользоваться ими в полной мере. Знак Стрельца находится с Девой как бы в разных плоскостях мировосприятия, то есть Дева и Стрелец даже в традиционных жизненных ситуациях друг друга практически не понимают, поэтому совместное продолжительное существование, а уж тем более совместный бизнес затруднены.

Успех меньший, но при более гармоничных отношениях ждет Деву в семейном или деловом союзе с представителями водных знаков. Здесь на первое место надо поставить тех, кто родился под знаком Рыб. **Рыбы, как правило, не только приносят Девам удачу в делах, но и вызывают у них серьезные чувства.** Следует помнить, что процветание Дев оплачено тем, что сами Рыбы в таком союзе пребывают в тени, их жизненные достижения весьма скромны.

Нечто аналогичное имеет место в процессе общения Девы с теми, кто родился под знаком Рака или под знаком Скорпиона. Причем надо помнить, что отношения со Скорпионом абсолютно безопасны для тех, кто родился под знаком Девы. Более того, **Скорпионы приносят Девам успех и материальное процветание. Отношения Девы с земными знаками: Девой же, Козерогом и Тельцом — не оказывают ни положительного, ни отрицательного энергетического эффекта.** Отношения могут быть продуктивными, если они построены исключительно на рациональной основе и лишены эмоциональной составляющей.

Повторяю, взаимоотношения Девы с представителями земных знаков, как правило, абсолютно бесплодны, то есть эти люди не приносят друг другу ничего в плане успеха. Земля не может энергетически питать Землю, поэтому отношения, деловые или семейные, с возрастом начинают переходить в постоянные скандалы, постоянные претензии друг к другу. Люди тем самым пытаются подпитаться энергией друг от друга, не понимая, что требуемой энергии у партнера нет.

Отношения с воздушными знаками для Девы, как правило, бесперспективны, кроме отношений со знаком Весов. Во-первых, знак Весы управляется Девой, то есть Дева легко манипулирует тем, кто родился под этим знаком, без труда заставляя его действовать в своих интересах. Во-вторых, близкие отношения с Весами — знаком плодородия приносят, как правило, успех и процветание абсолютно всем, в том числе и тем, кто родился под знаком Девы. Близкие отношения с другими представителями стихии Воздуха — Водолеем и Близнецами — чаще всего пустая трата времени. Они хороши только в дозированном количестве.

У Каролины (рождена 15 сентября) не клеились дела. Фирма, которую она создала, приносила одни убытки. Женщина обратилась ко мне. Стали разбираться, в чем причина неудач. Причина крылась в том, что был неправильно подобран персонал и определено место самой Каролины в технологическом цикле.

Дело в том, что женщина изначально видела себя в качестве управляющей, то есть человека, раздающего указания подчиненным, а затем строго спрашивающего с них результат. Схема работы фирмы была простая. Предприятие закупало у оптовиков товар, а затем реализовывало его через свою торговую сеть. Естественно, что в штате был человек, занимавшийся закупками, и была группа людей, отвечавшая за реализацию продукта на местах. Начитавшись классических гороскопов, Каролина, будучи Девой, подобрала исполнителей так, что они в большинстве своем принадлежали стихии Воды, это были всевозможные Рыбы, Раки, Скорпионы. Руководила она самым обычным способом: то всячески вдохновляла обещаниями, то устраивала разносы за низкие результаты деятельности.

При вышеназванном сочетании знаков толку от такого вида взаимодействия не было никакого, да и не могло быть. Дело в том, что, вдохновляя или браня, Каролина как бы стремилась запитывать персонал собственной энергией, но получалось наоборот: радуясь или нервничая в ответ на слова работодательницы, водные знаки запитывали энергией свою патронессу и при этом лишались энергии сами. Люди, лишённые энергии уже на начальной стадии, не могли приносить денег (они их и не приносили), а сама Каролина не находила применения тем силам, которые появлялись в ней после контакта с

персоналом. Она- приходила домой, устраивала разносы домашним. Одним словом, энергия пропадала зря. Правда, в штате предприятия был еще исполнительный директор. (Женщина где-то прослышала, что для притяжения денег хорошо ввести в коллектив кого-то, кто принадлежит стихии Огня.) Исполнительный директор был Овном, но родился, как назло, 12 апреля. (Это неподходящая дата для человека, которому по его положению отведена руководящая функция.) Поэтому, хотя он и взялся за дело очень активно, его вечно заносило не в ту сторону: он то с энтузиазмом развивал торговую сеть в абсолютно бесперспективных регионах, то, наоборот, интенсивно заполнял регионы с высокой покупательной способностью абсолютно непродаваемыми товарами. Словом, неумная деятельность этого человека приносила одни убытки⁸.

Семью Каролины тоже нельзя было назвать удачной с точки зрения становления бизнеса. Муж, по знаку Лев, был служащим, и непосредственного участия в коммерческих делах супруги не принимал, но, являясь знаком-управителем Девы, он то и дело манипулировал женой в своих целях. Цели же у мужчины были одни — флирт с персоналом. Вот он и находил возможность заставить Каролину брать в штат женщин, руководствуясь отнюдь не их деловыми качествами.

Во-первых, пришлось объяснить Каролине, что знак Девы, к которому она принадлежит, не может запитывать своей энергией ни один из зодиакальных знаков, поэтому вдохновлять или распекать кого-либо Деве бессмысленно. Дева — знак-потребитель, то есть она сама легко запитывается энергией от огненных или водных знаков. Поэтому я посоветовал Каролине не занимать в собственном бизнесе позицию наблюдателя, а будучи подпитываемой энергией мужа (Льва), заняться привлечением денег в фирму через работу с поставщиками товара. Энергия, которая шла к ней из семьи, должна была быть успешно реализована там, где следовало сбить цены на поставки.

Для того чтобы животворная огненная энергия поступала от мужа-Льва, и в то же время чтобы он своими действиями не мешал трудовому процессу, Каролине следовало поменять характер своих взаимоотношений с ним, то есть перевести его из управителя Девы в покровителя этого знака. Для этого Каролине следовало позиционировать себя в семье не сильной самостоятельной женщиной, а, наоборот, слабой, нуждающейся в мужской поддержке и помощи. Следовало больше «грузить» мужа своими проблемами и

⁸ Не советую также возлагать серьезную ответственность на тех, кто рожден 13 марта. Эти люди чаще всего не имеют внутреннего стержня, поэтому невозможно предугадать, когда и по какой причине они вас, образно говоря, «сдадут». Людям, рожденным 18 января, не советую поручать дело, связанное с творческим началом. Они — прекрасные исполнители, но игры фантазии у них нет, и вообще в жизни они часто угрюмые и замкнутые, поэтому функции кого-то вдохновить им также поручать не стоит. Близкий контакт с людьми, рожденными 7 января, может приносить спад в делах, развал всего коммерческого предприятия и снижение прибыли.

намекать на участие в их решении, где-то слегка «сесть ему на шею». В этом случае у Льва по отношению к Деве на смену манипулированию приходит участливость.

Второй и обязательный шаг, который следовало предпринять Каролине, это заменить исполнительного директора. На эту должность хорошо было бы взять человека с сильными лидерскими качествами (это те, кто рождены 14 января, 15 августа, 7 ноября или в «чубайсовском коридоре» — 16, 17, 18 июня). В случае с Каролиной предпочтительно было иметь дело с датой 7 ноября. Скорпион, знак, относящийся к стихии Воды, мог бы питать энергией Деву. На счастье, такой человек нашелся. В таком случае продавцов на торговых точках следовало поменять на тех, кто рожден тоже под знаками Земли — на Дев, Козерогов, Тельцов. Теперь «вдохновлять» и «разносить» их стало обязанностью исполнительного директора (Каролина отошла от этого). «Водный» директор во время личных контактов с теми, кто стоит на острие продаж, «закачивал» в них нужную энергию, и продавцы, вдохновленные (или «накрученные»), прекрасно справлялись со своими обязанностями, то есть приносили деньги в фирму. В результате произведенных перестановок ситуация на фирме Каролины выправилась, доходы стали расти.

В реальной жизни окружение по большей части формируется произвольно и не всегда с учетом именно интересов предпринимателя.

ДЛЯ УСПЕШНОГО ВЕДЕНИЯ ДЕЛ И ДЛЯ ПОБЕДОНОСНОГО ДВИЖЕНИЯ ПО ЖИЗНИ СЛЕДУЕТ ОСМЫСЛЕННО РАССТАВЛЯТЬ ВОКРУГ СЕБЯ ЛЮДЕЙ, КАК В БЫТУ, ТАК И НА ПРЕДПРИЯТИИ. ЦЕЛЬЮ ТАКОЙ РАССТАНОВКИ ДОЛЖЕН БЫТЬ ЛИБО ЛИЧНЫЙ УСПЕХ, ЛИБО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОЦВЕТАНИЕ СОЗДАННОГО ВАМИ ДЕЛА.

Представитель зодиакального знака Тельца, если он находится на острие продаж или стремится привлекать деньги в свой бизнес самостоятельно, для энергетической подпитки должен иметь дело с представителями водных знаков. Это могут быть как деловые, так и сексуальные партнеры. В этом списке первую строчку должны занимать те, кто родились в Скорпионе — знаке, который располагается строго напротив Тельца в зодиакальном цикле. В этом тандеме деньги, успех, удача идут к представителям знака Тельца. Скорпион, напротив, лишается всех этих «прелестей» жизни. Деловой союз Скорпиона с Раком или с Рыбами дает схожий эффект. Взаимоотношения Тельца с представителями стихии Воды мягкие, гармоничные и достаточно продуктивные.

Если Телец, стремясь зарабатывать более серьезные деньги, готов пожертвовать душевным покоем, то в этом случае ему нужно вступать в деловые или любовные отношения с представителями стихии Огня. Здесь лучший партнер для Тельца, бесспорно, Лев. Люди, рожденные под знаком Льва, способствуют быстрому продвижению Тельца по карьерной лестнице или его успеху в бизнесе. Однако ровными, а уж тем более гармоничными их отношения назовешь едва ли. **Два других огненных знака — Стрелец и Овен — не подходят Тельцу в том же качестве.** Это происходит по разным причинам. Контакт с Овном нежелателен для Тельца, потому что Овен в зодиакальном цикле стоит перед знаком Тельца, а значит, является его управителем. Контакт с Овном приносит деньги Тельцу. Однако велик риск, что именно Овен присвоит себе результат тех успехов, которых достигнет этот тандем.

Что касается контактов Тельца со Стрельцом, то они, как правило, непродолжительны и непродуктивны. Дело в том, что эти два знака находятся как бы в разных жизненных плоскостях. Они плохо понимают друг друга и начинают быстро друг друга раздражать. Это абсолютно недопустимо как при ведении серьезных коммерческих дел, так и при проживании под одной крышей.

Арина (рождена 7 мая) и Виктория (рождена 24 ноября) познакомились случайно на бирже труда. Обе искали работу и не могли найти ничего подходящего. Тогда женщин и посетила мысль создать собственный совместный бизнес.

Проблемы начались при написании устава. Арина предложила взять типовой устав, чтобы быстрее начать функционировать, и в процессе работы вносить в него изменения. Виктория же настаивала на том, что надо сначала продумать все детали, внести в устав, и только потом начинать работать. В общем, перессорились, с горем пополам написали устав, зарегистрировали предприятие и взялись за дело. Обе — умные, профессионально грамотные, инициативные, да вот только никак не удавалось им попасть, "что называется, «в унисон». Намечают ехать покупать материалы к конкретному производителю, садятся в машину. Виктория настаивает на том, чтобы быстрее прибыть на намеченный склад, а Арина недоумевает, зачем спешить, предлагает заехать по пути еще к двум-трем производителям аналогичной продукции: а вдруг у них лучше условия поставки? Каждая женщина стоит на своем, в результате — разлад. Закупка вообще откладывается. Теряется время, а оно, как правило, стоит денег: оплачивается аренда, выплачивается зарплата рабочим, а производство стоит. И такое взаимонепонимание во всем.

Женщины задумались, отчего так происходит. И пришли к выводу, что взаимопонимания у них нет оттого, что они недостаточно близко знают друг друга. Решили познакомиться поближе, а для этого поехать вместе отдохнуть. Местом для

отдыха выбрали Ялту. Сняли один гостиничный номер на двоих. И началось... Арине, выйдя из номера, хочется побродить по городу, заглянуть в магазины, выпить кофе. Виктории же требуется как можно быстрее оказаться на море, ведь они же приехали купаться и загорать. Опять размолвка. Решили подняться на Айпетри. Арина предложила взойти как можно быстрее, а уже наверху отдохнуть, Виктория же считала, что, наоборот, следует подниматься не спеша, экономя силы. В результате опять поссорились.

Из Ялты обе предпринимательницы направились прямо ко мне. Их просьба состояла в том, чтобы им помогли достичь взаимопонимания. Увы, я расписался в своем бессилии. Телец и Стрелец уж слишком по-разному воспринимают жизнь. Поэтому я посоветовал этим двум женщинам по крайней мере не вести совместной коммерции, а каждой продолжать начатое дело в одиночку и обзавестись впоследствии более подходящими партнерами. Арина и Виктория так и сделали. Сейчас у обеих успешный бизнес.

Взаимоотношения Тельца с воздушными знаками носят следующий характер. ***Продолжительные продуктивные отношения могут складываться со знаком Близнецов*** по той причине, что Близнецы — знак, который стоит в зодиакальном цикле сразу за Тельцом, поэтому легко им управляется. Деловые или прочие отношения Тельца с Весами продуктивны. Они приносят деньги или движение по карьерной лестнице именно Тельцам.

Я не рекомендую Тельцу сходиться с Водолеем. Это чаще всего бесплодные, если не разрушительные отношения.

Отношения Тельца с земными знаками — Тельцом, Козерогом и Девой — назвать продуктивными нельзя. Исключениями являются те случаи, когда они не находятся в подчинении друг у друга, а каждый отвечает за свой участок

работы, каждый обзаводится теми подчиненными, которые, питая их своей энергией, приносят удачу.

Три друга Андрей (рожден 16 мая), Иван (рожден 2 сентября) и Артем (рожден 10 января) решили заняться совместным бизнесом - открыть автосервис. У Андрея к тому времени уже был опыт коммерческой деятельности, поэтому два его друга предложили именно ему встать во главе предприятия. Руководство сводилось к тому, что Андрей должен был вырабатывать стратегию деятельности их детища, а Иван и Артем — воплощать его замыслы в жизнь. На деле функции Ивана и Артема сводились к тому, чтобы привлекать клиентов в автосервис, опираясь на те рекомендации, которые разрабатывал Андрей. Последний всячески накручивал своих друзей, вдохновлял и даже распекал их, однако успехи в привлечении клиентских денег были весьма скромными.

Фирма едва сводила концы с концами. Друзья даже думали, что на них биоэнергетическим методом воздействуют конкуренты — наводят порчу. Ну что за напасть, в конце концов: работают, работают, а результата нет? За помощью они обратились ко мне.

Я уверил трех друзей, что никто на них биоэнергетически не воздействует, просто взаимодействие земных знаков, а друзья родились в Тельце, Деве и Козероге, непродуктивно, когда они находятся в подчинении друг у друга. Для того чтобы успешно привлекать деньги, каждому из друзей следует опираться на представителей водных и огненных знаков. «Что же нам делать?» — растерянно спросили владельцы автосервиса. Я предложил разбить бизнес на финансово самостоятельные участки: одному взять на себя покраску, второму — кузовные работы, третьему — ремонт двигателей и электрики. Каждому из руководителей следовало подобрать себе такое окружение, которое будет благотворно питать его энергией (стихии Воды и Огня), и уже тогда заняться привлечением клиентских денег. Друзья так и сделали. Фирма ожила и стала приносить прибыль.

Козерог — знак карьерный. *Своего максимума он сможет достичь, находясь во взаимоотношениях, деловых или семейных, с представителем знака Льва.* Эти отношения не только продуктивные, но еще и яркие в эмоциональном плане. В принципе *очень схоже складываются отношения Козерога с теми, кто рожден под знаком Овна.* Тоже очень удачный союз. Что касается Стрельца, то надо помнить, что этот знак — управитель Козерога. К тому же Стрелец — знак взбалмошный, хитрый, удачливый, он может бессовестно манипулировать трудолюбивым и честным Козерогом, отбирая у него плоды их совместных побед. Поэтому Козерогу надо еще десять раз подумать, прежде чем связывать себя деловыми отношениями со Стрельцом.

Но если отношения со Стрельцом сбалансированы, то Козерог получает от него мощный толчок, который приводит к успеху в делах.

В моей практике был такой случай. В одной фирме, занимающейся оказанием психологических услуг, работали бок о бок две женщины. Одна из них была Козерог, вторая — Стрелец. Дела у них шли неплохо. И вот на одной из моих лекций они услышали, что Стрелец может легко манипулировать Козерогом, *«отбирая у последнего плоды их совместных побед»*. Женщина-Стрелец пропустила эту информацию мимо ушей, а вот женщина-Козерог забеспокоилась: а вдруг ее обкрадывают? Правда, припомнить, что и когда присвоил себе партнер по бизнесу, она не смогла, но на всякий случай решила расторгнуть коммерческие отношения.

Психолог-Стрелец была удивлена таким решением своей коллеги, но тем не менее подчинилась ему и очень быстро наладила самостоятельный бизнес, который по отдаче даже превосходил предыдущий. А вот у психолога-Козерога дела не заладились. Хотя она и подбирала себе партнеров подходящих знаков, успеха не было. Женщина обратилась за помощью ко мне. «Дело в том, — объяснил я ей, — что вы за несколько лет совместной деятельности привыкли к тому, что управитель-Стрелец решала, какие шаги вам следует предпринимать для достижения результата. Вы следовали ее напутствию и достигали цели. Вы отвыкли действовать самостоятельно, разучились принимать решения. В дополнение к этому управитель-Стрелец идеально точно находила способы вдохновить вас, зажечь своей огненной энергией. Самостоятельно запитываться энергией, пусть и от идеально подходящих вам зодиакальных знаков, вы также разучились. Это явилось причиной снижения ваших доходов при расторжении деловых отношений со Стрельцом». — «Что делать?» — поинтересовалась психолог. «Я бы на вашем месте постарался восстановить бизнес в его прежнем виде, — посоветовал я. — Тандем со Стрельцом оказался удачней самостоятельной деятельности». — «А если она все-таки будет отбирать у меня плоды совместных побед?» — с опаской спросила психолог-Козерог. «Внедрите на фирме более совершенную систему учета и спите спокойно», — посоветовал я.

Моя посетительница так и сделала, и в результате вернула себе утраченные прибыли.

Успех Козерогу (и немалый!) должно принести партнерство с теми, кто принадлежит к стихии Воды. Первое место здесь занимает Рак, который стоит в зодиакальном цикле строго напротив и который приносит; во-первых, успех, а во-вторых, нежные ровные отношения. Кроме Рака Козерога успешно питает энергетика двух других водных знаков — Скорпиона и Рыбы. Отношения партнеров — эмоциональные и ровные.

Партнерские отношения Козерога с Козерогом, Девой и Тельцом — бесплодны, если они построены на эмоциях; построенные на прагматизме и деловом сотрудничестве, они могут дать отличный результат.

Что касается отношений Козерога с воздушными знаками, надо выделить взаимоотношения с Водолеем по той простой причине, что *Козерог управляет знаком Водолея и может заставить, как говорится, лить воду на свои жернова.*

Взаимоотношения Козерога с Весами в принципе тоже можно назвать успешными. Они приводят Козерога к быстрому карьерному росту или к заметным прибылям в бизнесе.

Что касается взаимоотношений с представителями знака Близнецов, то эти отношения в больших количествах я бы не рекомендовал. На уровне эпизодических

кратковременных отношений Близнецы могут освежить жизнь Козерога и подарить яркие эмоции, но при постоянных и более тесных контактах взбалмошные, спонтанные Близнецы чаще всего разрушают начинания педантичных и уравновешенных представителей зимнего знака.

Борис (рожден 11 января) был человеком уравновешенным, а главное, хозяйственным. Особой гордостью Бориса была его дача. Все на ней было обустроено: зимнее отопление, водопровод, баня, пруд. Заглянул как-то на дачу к Борису его дальний родственник Илья (рожден 13 июня) и так приглянулся хозяину за свой веселый нрав, что стал Борис приглашать его к себе все чаще и чаще. Илья был и в самом деле душа компании. Жизнерадостный, остроумный, инициатор всевозможных развлечений. Размеренная жизнь Бориса стала периодически озаряться светом, исходящим от его нового знакомца.

Случилось так, что на предприятии, где работал Борис, имело место сокращение штата. И наш герой под это сокращение попал. Помыкался, пытаясь трудоустроиться, но безуспешно — никуда не берут из-за возраста. Осталось одно — собственное дело начать. Но в одиночку как-то боязно, другое дело вдвоем. Но с кем? Вот он и положил глаз на своего инициативного жизнерадостного приятеля. У того тоже с работой стабильности не было. Вот они и порешили начать свое дело. А дело они задумали следующее. Поскольку оба друга когда-то имели отношение к журналистике, то им пришло в голову писать детективные повести. Детективы охотно берут издательства, они расходятся огромными тиражами, значит, и гонорары высокие. Грядущее предприятие показалось прибыльным. Взялись за работу. Но вот тут-то и начались разногласия.

Оговорив суть романа, приятели расходились по домам. Борис, человек обстоятельный, начинал составлять подробный план грядущего произведения — старался продумать фабулу от начала и до конца. Придумывал, делился с Ильей, а тот вдруг с ходу предлагал свежую идею, да такую яркую, интересную, что отказаться от нее или отложить в долгий ящик не поднималась рука. Борис снова изменял фабулу, уже с учетом идеи друга, и показывал Илье. А тот опять что-нибудь такое на ходу сочинял, что нужно было вновь все переделывать. Одним словом, время шло, а готового романа не было. И вот тут друзья пришли к выводу, что совместных денег им не заработать, и каждый занялся трудоустройством сам. Оба нашли работу. Они по-прежнему встречаются на даче у Бориса. Им весело, интересно. Но оба не любят вспоминать, как они однажды пытались вместе заработать деньги.

ЕСЛИ, НЕСМОТРЯ НА ПРЕДПРИНИМАЕМЫЕ УСИЛИЯ, БИЗНЕС НЕ ДАЕТ РЕЗУЛЬТАТА, ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ТО ВЛИЯНИЕ, КОТОРОЕ ОКАЗЫВАЮТ НА ВАС ПАРТНЕРЫ, И СДЕЛАЙТЕ НАДЛЕЖАЩИЕ ВЫВОДЫ.

Глава 3

КАК, ОДАРИВ ВСЕХ, НЕ «ОСТАТЬСЯ С НОСОМ»

Для представителей стихии Воздуха существуют особые правила, следуя которым, надо окружать себя людьми, чтобы пришла удача.

Знак Весы приносит удачу, как правило, всем, кто является его сексуальным или деловым партнером. Поэтому задача Весов частенько сводится к тому, чтобы суметь воспользоваться плодами побед того человека, который находится рядом.

Однажды меня пригласила провести семинар одна сетевая компания. Город, в который я приехал, к числу богатых отнести было нельзя. И тем не менее прием был организован на самом что ни на есть высшем уровне. Великолепие апартаментов, в которых я жил, пышное убранство зала, в котором проходило мероприятие, изысканность ресторана, где были организованы обеды и ужины для участников семинара, все это как-то не вязалось с той убогой картиной, которую являл собой город в целом.

Все это говорило о том, что компания не бедствует. Да и сами участники мероприятия резко выделялись из числа своих земляков своим благополучным видом. Было видно, что это люди ухоженные, а значит, достаточно обеспеченные. Обращало на себя внимание еще одно обстоятельство. В числе участников семинара были практически одни женщины, причем их возраст в основном не превышал сорока лет. Все сидящие в зале принадлежали одной структуре, которой руководил некто Валентин. Он, собственно, и приглашал меня прочесть семинар.

Когда, излагая материал, я дошел до того места, где говорилось о том, что знак Весы приносит удачу всем, кто является его деловым или сексуальным партнером, зал сначала разразился громким смехом, а затем все дружно повернулись в сторону Валентина и устроили ему овацию. Сначала я не понял, чем вызвана такая реакция, но затем, уже в процессе индивидуальных консультаций, выяснилось, что Валентин, во-первых, принадлежал к знаку Весов, а во-вторых, являясь руководителем структуры, он был любовником всех. Благодаря этому сочетанию сам Валентин был весьма состоятельным человеком, а его деловые (и интимные) партнеры тоже преуспевали в городе, где работники других сетевых компаний едва сводили концы с концами.

Однажды много лет спустя я столкнулся с сетевым лидером той же компании. Лидер прекрасно знал Валентина и его «методы работы со структурой». «Сегодня в нашей компании по экономическим показателям это лучшее подразделение Европы», — сообщил он мне.

Но, если уж так получилось, что вы, будучи Весами, хотите самолично преуспеть в жизни, помните, что своего энергетического максимума, а значит, и жизненного пика вы сможете достичь в союзе с представителем своего же знака, то есть с Весами. Причем успех будет в равной степени идти навстречу обоим участникам этого делового (или семейного) альянса. *Удача ждет Весов при взаимодействии и с двумя другими воздушными знаками — с Водолеем и Близнецами.* Но только в этих союзах больше обретут партнеры Весов, нежели они сами. И все же такие деловые или личные контакты достаточно плодотворны.

Взаимоотношения с прочими знаками, как правило, складываются не в пользу Весов. ***Весы приносят удачу в первую очередь трем огненным знакам — Льву, Стрельцу и Овну.***

Последний в наибольшей степени преуспевает от контакта с Весами. Он же больше всех «обескровливает» Весы. После контакта с Овном Весы выжаты как лимон. Поэтому, **если представители этого осеннего знака самостоятельно хотят наладить контакт с деньгами, им следует в первую очередь исключить из своего окружения тех, кто родился под знаком Овна, а заодно и тех, кто рожден в Стрельце и во Льве.**

Рита (рождена 10 октября) решила организовать небольшую частную мастерскую по пошиву штор. Взяла двух помощниц — Раю и Свету. Первая женщина была Овном, вторая — Стрельцом. Сама Рита когда-то работала торговым агентом. Поэтому коллеги решили распределить обязанности следующим образом: Рита ищет заказчиков, а Рая и Света выполняют заказы. Надо сказать, что последним двум женщинам очень нравилось общаться с Ритой. Их было от нее, образно говоря, «за уши Не оттянуть». Они использовали любую возможность для общения, делились с ней своими жизненными планами, сомнениями, просили дать совет, а то и оказать помощь. Рита охотно отзывалась на просьбы подруг выслушать их, содействовала в решении возникших проблем. Рая и Света были от нее просто в восторге. «Ты приносишь нам удачу, — говорили они. — У нас после общения с тобой поднимается настроение, налаживается личная жизнь, появляется везение — вот в лотерею на днях выиграли».

Рита радовалась за подруг, но у самой дела шли из рук вон плохо. Заказов почти не было, а значит, не было и заработанных денег. Побывав на моем семинаре, предпринимательница поняла, в чем причина ее неудач. Овен и Стрелец (то есть Рая и Света) забирали себе львиную долю ее энергии. Женщина приносила удачу другим людям, а сама была не в состоянии решить насущных проблем своего бизнеса. ***«Хорошие отношения в коллективе еще не гарантия того, что общее***

дело пойдет успешно», — сделала для себя горький вывод предпринимательница. Это подтолкнуло ее к принятию нелегкого решения расстаться с Раей и Светой, заменив их другими сотрудниками. По моему совету Рита приняла в свой небольшой коллектив представительниц стихии Воздуха. Одна из них родилась под знаком Близнецов, другая была Весами, как и Рита. Функции у вновь пришедших сотрудниц были те же — пошив штор, а обеспечивать их заказами по-прежнему должна была Рита. Но теперь ей легко удавалось это делать. Предприятие сразу стало приносить прибыль.

Но если тот, кто родился в Весах, не хочет сам притягивать деньги, а стремится вдохновлять на это других, то этими «другими» в первую очередь должны

быть все те же Овны, Львы и Стрельцы. Именно на них энергия Весов будет действовать наиболее продуктивно, поэтому от «накрутки» представителей этих знаков и следует ждать максимальной отдачи. В меньшей степени «накрутки» Весов воздействуют на представителей стихии Земли: на Тельца и Козерога. **Дева — знак, довольно опасный для Весов.** Для них Дева знак-манипулятор. Ей легко достается львиная доля общего успеха.

Взаимоотношения Весов со стихией Воды неоднозначны. Весы могут очень продуктивно взаимодействовать со Скорпионами, принося последним удачу и полностью прибирая к своим рукам плоды их совместных побед. Это происходит потому, что Весы являются управителями знака Скорпиона. Воздействие Весов на Рака может быть очень продуктивным, но всех плодов от успехов Рака Весам пожать не удастся. И в то же время я не рекомендую Весам стремиться к продолжительному деловому контакту со знаком Рыб. Этот контакт чаще всего длится недолго и заканчивается шквалом взаимных претензий.

Теперь о знаке Близнецы.

Если у того, кто появился на свет в знаке Близнецов, активная социальная программа, и он хочет многого достичь, то надо помнить, что в этом случае такому человеку лучше всего окружать себя такими же Близнецами, как он сам.

Если говорить о семейных союзах, то наиболее жизнеспособные и обеспеченные семьи — те, в которых вообще трое Близнецов: муж, жена и кто-то из детей. *Также Близнецы могут быть успешными, много зарабатывать, если они находятся в деловом или семейном союзе с Весами.* Не противопоказан в этом смысле и деловой союз с Водолеем.

Если Близнецы не хотят находиться на острие продаж или самостоятельно привлекать деньги в бизнес, а наоборот, хотят, чтобы деньги в фирму привлекал их партнер, то им лучше всего сходить с представителями стихии Огня. В первую очередь это, конечно же, Стрельцы, которые в зодиакальном цикле стоят строго напротив Близнецов. Именно Стрельцы способны достигать максимальных результатов, будучи вдохновленными или «накрученными» Близнецами. С этой же целью, в качестве активных добытчиков средств, могут быть с успехом использованы Овны и Львы.

Полина (рождена 7 июня) была женщиной вспыльчивой, чуть что — сразу в крик. Поэтому, когда она открыла небольшой магазин и наняла продавцов, то стала не стесняясь распекать их по поводу и без повода. Да вот толку от этих распеканий было мало, если не сказать, что его не было вообще — один вред. «Что такое? — интересовалась женщина, находясь у меня на приеме. — Замечу оплошность в работе

продавщиц, накричу на них, а они, вместо того чтобы собраться, сосредоточиться на работе, допускают еще три оплошности. То коробку с товаром уронят и он весь побьется, то сдачу с пятидесяти рублей дадут как с пятисот, то сделают еще что-нибудь в таком духе. Я спрашиваю: «В чем дело? Почему вы не можете сосредоточиться?» А они отвечают: «У нас после ваших распеканий, Полина Георгиевна, наоборот, все из рук валится. Вы уж лучше не кричите на нас». А как мне на них не кричать? Я ведь за дело переживаю».

Я поинтересовался датами рождения продавщиц. Одна из них оказалась по гороскопу Девой, вторая — Козерогом. Я объяснил предпринимательнице, что для этих двух земных знаков она является разрушителем. Поэтому чем больше она старается запитать их собственной энергией (пусть даже через крик) и тем самым заставить эффективно работать, тем хуже получается результат: продавщицы вообще ничего не могут делать на своих рабочих местах. «Дело в том, — сказал я коммерсантке, — что ваша энергетика не укладывается должным образом в энергоструктуры Девы и Козерога, поэтому она разрушает их». — «Что делать? — спросила посетительница и добавила: — Я же не могу быть другой. Я по жизни эмоциональна». — «В этом случае, — подсказал я, — надо взять на работу вместо существующих продавцов таких, кто родился под огненными знаками, например Овна, Льва, Стрельца, и продолжать работать в том же стиле, но уже с ними. В них энергия знака Близнецов укладывается идеально, особенно в Стрельца».

Полина так и поступила: взяла на работу Льва и Стрельца. С тех пор она очень довольна тем, как у нее идут дела. Распекание персонала дает ей именно тот результат, который требуется. Так что, прежде чем распекать людей и кричать на них, надо просчитать, кому из них это будет во благо, а кому — во вред.

Непродуктивны отношения Близнецов с таким знаком, как Рыбы. Я бы не советовал Близнецам и Рыбам не только сходиться под одной крышей, но и в одном бизнесе. Два этих знака относятся к категории знаков-взаимубийц. Им очень опасно что-то не поделить друг с другом, а они обязательно когда-то не поделят. Не имеет смысла взаимодействие Близнецов и с другим водным знаком — Скорпионом. Длительный контакт двух этих знаков легко может закончиться серьезной взаимной неприязнью. Устойчивыми могут быть взаимоотношения с единственным водным знаком — Раком. По отношению к нему Близнецы выступают покровительствующим знаком, и по этой причине они могут выстраивать свои отношения с Раком так, как удобно им.

Отношения Близнецов с такими земными знаками, как Козерог и Дева, непродуктивны. Более-менее нормально отношения Близнецов могут быть выстроены с представителями знака Тельца. Телец является управителем Близнецов,

поэтому может создавать нормальные деловые или семейные отношения, но, правда, себе во благо. Но если у Близнецов хватит хитрости воспользоваться покровительством знака Тельца, и, образно говоря, сесть ему на шею, то они смогут неплохо поживиться плодами побед трудолюбивого Тельца.

В отличие от двух Близнецов два, а уж тем более три Водолея редко уживаются под одной крышей, будь то крыша дома или офиса.

И в то же время, *если человек, рожденный под знаком Водолея, стремится делать деньги собственными усилиями*, а не толкая на этот подвиг других, *то ему следует окружать себя представителями двух оставшихся воздушных знаков — Близнецами и Весами*. Контакт с этими людьми дает Водолею необходимые силы для того, чтобы буквально зубами вырывать денежные знаки.

Правда, чаще Водолеи занимают в жизни другую позицию: не зарабатывают деньги сами, а вдохновляют на это дело тех, кто находится рядом, а сами пожинают плоды их успехов. **При таком подходе для Водолея первое место в плане партнеров должен занимать Лев.** Лев, вдохновленный Водолеем, буквально сворачивает горы. Нечто похожее имеет место в отношениях со Стрельцом и Овном.

Взаимоотношения Водолея со стихией Воды неоднозначные. Ему следует избегать серьезных контактов со знаком Скорпиона. **(Водолей и Скорпион — взаимоуничтожающие знаки.)** Отношения Водолея с Раком — непродуктивны, но тем не менее эти знаки не испытывают друг к другу природной ненависти. Рыбы для Водолея знак более благоприятный, чем два других представителя стихии Воды, поскольку Рыбы стоят в зодиакальном цикле сразу после знака Водолея. Поэтому Рыбы легко управляются Водолеем. Последний может использовать Рыб в собственных интересах, и Рыбам практически невозможно от этого уклониться.

Вениамин (рожден 9 февраля) занимался монтажом металлоконструкций, имел свое предприятие. Фирма была небольшая и владелец все время стремился ее расширить. Но для расширения дела необходим приток денег. Для притока денег нужны заказчики, а для того, чтобы они узнали о существовании фирмы, нужна реклама. Когда Вениамин поинтересовался, во что ему обойдется солидная рекламная кампания, то сразу скис, потому что необходимых для нее денег у него не было. Правда, эту сумму можно было взять в кредит, но владелец фирмы беспокоился, что вложенные в рекламу деньги «не отобьются». Тогда погашать кредит пришлось бы из существующих прибылей, а они были невелики. С вопросом, как раскрутить фирму, Вениамин обратился ко мне.

Я проанализировал доходные статьи предпринимателя, сопоставил их с теми цифрами, которые по подсчетам владельца фирмы ему предстояло вложить в рекламу, и

пришел к выводу, что без какой-то хитрости эту задачу не решить. «Хитростью» в данной ситуации могла служить только одна вещь — человеческий фактор. Короче говоря, следовало найти возможность размещать рекламу даром (или почти даром), используя симпатию к себе человека — работника медиаком-пании, и не простого, а занимающего серьезную руководящую должность. Как найти такого и заставить поступать в интересах рекламодателя, а не в своих собственных, было неясно. Единственное, что я на прощание сказал Вениамину — то, что, являясь Водолеем, он может беспрепятственно управлять человеком, рожденным под знаком Рыб.

Как оказалось впоследствии, я тем самым сказал предпринимателю главное. Он вдруг вспомнил про своего бывшего школьного друга, который был рожден в Рыбах. Связь с ним давно была утрачена, но, войдя на известный сайт «Одноклассники», Вениамин, к своей радости, обнаружил там того, кого искал. Завязалась переписка по Интернету, в результате которой выяснилось, что друг Вениамина Никита как раз является работником медиасферы. Никита издавал свой журнал для широкого круга читателей. Журнальчик был малотиражный, на плохой бумаге, но Вениамин ухватился за эту возможность организовать себе рекламную кампанию практически даром. Он легко убедил Никиту, что когда они раскрутят благодаря журналу фирму, занимающуюся монтажом металлоконструкций, то деньги потекут назад от фирмы к журналу. Причем аргументы, по словам Вениамина, он брал прямо из воздуха — они сами срывались с языка. Никита, как зачарованный, слушал рассказ о грядущих перспективах, которые расписывал ему школьный друг, и в каждом номере своего издания оставлял ему место для рекламы (бесплатно!). Вениамин так заинтересовал Никиту, что тот стал самостоятельно писать уже большие статьи, рекламирующие деятельность друга. Рекламная кампания, длившаяся больше года, принесла желанные плоды. Фирма Вениамина вышла на нужные объемы. Никита же так никогда и не напомнил своему приятелю о том, что он обещал вкладывать средства в издание его журнала.

Что касается отношений Водолея с земными знаками, то продуктивным может быть союз с Козерогом. Козерог — знак, который стоит в зодиакальном цикле перед Водолеем. Значит, он является управителем Водолея и поэтому может выстраивать отношения с представителями этого знака, правда, чаще всего в своих собственных интересах. Но и Водолеи могут использовать ложнородительские чувства Козерога к себе, сесть ему на шею и пользоваться плодами его труда и его карьерными достижениями. Взаимоотношения Водолея с двумя другими земными знаками — Тельцом и Девой — не бывают продолжительными, а уж тем более продуктивными.

ОДНИМ СЛОВОМ, ВОЗДУШНЫМ ЗНАКАМ СЛЕДУЕТ ПРОЯВЛЯТЬ НЕДЮЖИННУЮ ИЗОБРЕТАТЕЛЬНОСТЬ В ПОСТРОЕНИИ ОТНОШЕНИЙ С ОКРУЖАЮЩИМИ ЛЮДЬМИ, ЧТОБЫ ЭТИ ОТНОШЕНИЯ ПРИВЕЛИ К ФИНАНСОВОМУ УСПЕХУ ИХ САМИХ, А НЕ ИХ ПАРТНЕРОВ.

Глава 4

СЕКРЕТ УСПЕХА «ОГНЕННЫХ» ЗНАКОВ

Представители стихии Огня самой природой созданы для того, чтобы к ним текли деньги.

Люди, рожденные под знаком Стрельца, чаще всего относятся к категории людей социально активных, ярких. *Если Стрельцы хотят достичь своего жизненного максимума, им следует окружать себя людьми, рожденными под покровительством стихии Воздуха.* В первую очередь, подходят, конечно же, Близнецы. Этот союз обеспечит Стрельцам яркие чувства, душевный подъем и, конечно же, обильный приток денежных средств. Аналогичный эффект присутствует при взаимодействии Стрельца с Водолеями. И, как ни странно, но довольно редко встречаются деловые отношения Стрельцов с третьим представителем воздушной стихии — Весами.

Если человек, родившийся под знаком Стрельца, хочет не столько преуспевать сам, сколько пользоваться плодами успехов своих подчиненных, то в этом случае я рекомендую ему окружить себя Рыбами. Во многих традиционных гороскопах этот союз категоризируется как непродуктивный. Жизнь опровергает вымыслы кабинетных теоретиков и показывает, что именно эти деловые или семейные тандемы дают великолепный результат. Но подчеркиваю, в данном случае первую скрипку начинают играть Рыбы, а Стрельцы умело пользуются плодами их завоеваний. Удивительно то, что ничего похожего не происходит в деловых союзах Стрельцов с другим водным знаком — Раком. Отношения Стрельца с третьим представителем стихии Воды, Скорпионом, я бы не назвал выгодными для Стрельца по той простой причине, что Скорпион — управитель знака Стрельца. Как правило, Скорпион получает от союза со Стрельцом все блага, а не наоборот, как это имеет место в тандеме Стрельца с Рыбами.

Равноправным деловым партнером для Стрельца может быть любой представитель стихии Огня — Овен, Лев или Стрелец. Эти огненные пары могут быть соучредителями фирмы, специалистами, отвечающими каждый за свое направление в бизнесе, просто людьми, активно поддерживающими друг друга. Правда, не

рекомендуется, чтобы в браке или в руководстве предприятием сходились два Стрельца. Они не могут поделить территорию, на которой сосуществуют.

Сабина (рождена 12 декабря) и Сергей (рожден 23 ноября) не были не только мужем и женой, они не были даже любовниками, они были соучредителями одного предприятия. Когда они только начинали общее дело практически с нуля, не было ни раздоров, ни недовольства друг Другом, напротив, была взаимовыручка и полное доверие. Но как только бизнес стал приносить доход, и они обзавелись солидным офисом, сразу начались недоразумения. Стычки между двумя соучредителями имели место по каждому поводу: из-за того, где расположить свои рабочие столы, какой марки купить кондиционеры, где должен располагаться шкаф для верхней одежды и каким он должен быть и т. д. Они, отстаивая свою точку зрения на обустройство офиса, обвиняли друг друга в отсутствии вкуса, некомпетентности, а главное, каждый усматривал в намерении другого обустроить рабочее место на свой лад попытку продемонстрировать, что именно он является «первой скрипкой» в их совместном бизнесе.

Наконец раздоры между Сабиной и Сергеем зашли так далеко, что встал вопрос о разделе бизнеса. Превращение крупного игрока на рынке в двух мелких снижало конкурентоспособность каждого. Оба они пришли ко мне на консультацию, но консультировались порознь. И женщину и мужчину интересовал один вопрос: как заставить другого пойти на уступки. Мысль о том, что можно уступить самому, ни одному из них даже не пришла в голову. Я объяснил, что поскольку оба соучредителя являются Стрельцами, то для каждого из них важен полный контроль над той территорией, на которой он живет или работает. Обустройство такой территории на свой лад — залог уверенности в себе как в личности. Посягания другого на обустройство «твоей» территории воспринимаются не иначе как попытка принизить значимость твоей персоны. Это специфика мировосприятия того человека, который появился на свет под знаком Стрельца. Я посоветовал и Сабине, и Сергею все-таки разделить бизнес, поскольку взаимные распри слишком сильно отвлекают их от главной задачи - зарабатывания денег. Предприниматели прислушались к совету и не пожалели об этом. Сегодня после нескольких лет упорного труда у каждого из них своя вполне солидная фирма.

Что касается взаимоотношений Стрельца с земными знаками, у него наиболее перспективные отношения с Козерогом. Стрелец, во-первых, зажигает Козерога, а во-вторых, легко манипулирует им, ведь Стрелец и Козерог — знаки, стоящие друг за другом в зодиакальном цикле. Их деловой союз, как правило, бывает очень удачным. Удача в этом тандеме идет к Козерогу, Стрелец же умело отбирает у него часть завоеваний. Отношения Стрельца с двумя другими земными знаками, Тельцом и Девой, нельзя

назвать успешными. И с Тельцом, и с Девой Стрельцы живут в абсолютно противоположной системе ценностей, у них разнится мировосприятие. Им очень и очень трудно договариваться друг с другом.

Если вы появились на свет под знаком Льва и у вас есть непреодолимое желание сделать карьеру, быть успешным в бизнесе, то вам следует окружать себя теми, кто родился под знаком Водолея. В зодиакальном цикле Водолей стоит напротив Льва. Он относится к воздушной стихии, его энергия является прекрасным подспорьем для того, чтобы у вас — представителя стихии Огня — великолепно шли дела. Подобным образом на вас будет влиять окружение, составленное из представителей двух других воздушных знаков — Близнецов и Весов.

Если же вы хотите, чтобы ваша энергия приносила удачу, успех в зарабатывании денег вашему партнеру по бизнесу, например, подчиненному или исполнительному директору, а вы бы снимали сливки с его побед, в этом случае вам лучше всего иметь дело с Козерогом. **Именно Козерогу энергия Льва приносит грандиозный успех**, а главное, что между представителями этих двух знаков устанавливаются гармоничные отношения.

Надо отметить, что **энергия Льва великолепно действует на Тельца**. С ним у Льва успешно повторяется то же самое, что было описано в случае с Козерогом.

Геннадий (рожден 18 августа) создал свой небольшой бизнес: программное обеспечение бухгалтерского учета. Сначала он сам писал программы и сам находил клиентов, которым их устанавливал. Со временем количество заказов увеличилось, и мужчина взял в помощники программиста Александра (рожден 2 февраля). Теперь Александр писал программы, а Геннадий находил заказчиков. Хозяин коммерческого предприятия распекал наемного рабочего то за нерасторопность, то за небрежность. Программист оправдывался, нервничал, а сам Геннадий, подпитавшись его энергией, легко находил все новых и новых заказчиков, обеспечивая тем самым заработки себе и стабильно выплачивая денежное вознаграждение программисту.

Но вот наступил момент, когда владельцу фирмы наскучило самому заниматься поиском клиентов. Он решил обзавестись двумя менеджерами, которым и поручил эту роль. Геннадий немного интересовался астрологией. Эти знания подтвердили ему истину, в которой он успел убедиться на практике: деловое сотрудничество Льва с Водолеем оборачивается деньгами. По этой причине он подобрал именно таких менеджеров, которые появились на свет под знаком Водолея. Раздав им указания и направив на поиск клиентов (читай: денег), сам владелец фирмы собрался было почивать на лаврах. Не тут-то было: два менеджера не смогли принести в фирму серьезных денег. Ребята старались, а

результата не было. За разъяснением этого «феноменального» явления Геннадий обратился ко мне.

Я объяснил мужчине, что Водолей питает своей воздушной энергией огненного Льва, поэтому деньги охотно идут ко Льву, что и происходило в тот момент, когда, сотрудничая с Александром, заказы в фирму приносил сам Геннадий. Когда же огненный Лев «накручивает» воздушных Водолеев и затем направляет тех на поиск денег, деньги к Водолеям не идут. «А что же делать? — спросил владелец фирмы. — Я сам не хочу больше бегать за заказчиками». — «Надо взять других менеджеров, — ответил я и уточнил: — Тельцов или Козерогов. Это к ним после контакта со Львом легко пойдут деньги».

Геннадий так и поступил: обзавелся менеджерами, принадлежащими к двум указанным мной зодиакальным знакам. Теперь он может позволить себе спокойно почивать на лаврах — два новых сотрудника стабильно обеспечивают заказами его фирму.

Для делового взаимодействия я не рекомендую Льву третий земной знак — Деву, и делаю это по той причине, что сильный и благородный Лев, с одной стороны, является управителем Девы, а с другой стороны, испытывает по отношению к ней сильные ложнородительские чувства, чем Дева — знак хитрый и эгоистичный, не преминет воспользоваться. Таким образом весь доход от такого союза окажется в руках Девы.

Нечто аналогичное происходит и в деловых отношениях Льва с Рыбами. Рыбы подпитывают энергией Льва, налаживают отношения с деньгами, но не торопятся отдавать их своему «вдохновителю» — Льву, и не отдадут. У Рыб мертвая хватка. Опасность подстерегает Льва во взаимоотношениях со знаком Скорпиона. Часто Львы бывают очарованы Скорпионами, чем приносят удачу последним. Но, принося удачу Скорпиону, Лев лишается удачи сам, причем лишается с катастрофической быстротой.

Партнерские отношения Льва с таким же Львом и двумя другими огненными знаками — Стрельцом и Овном, как правило, очень продуктивны.

Управителем Льва является Рак. Он, забирая энергию Льва и будучи при этом карьерным знаком, может достигать очень больших успехов. Льву очень трудно воспользоваться плодами этих побед, которые основаны в первую очередь на его огненной энергии.

Если вы принадлежите к зодиакальному знаку Овна, то помните: роковая привязанность как в деловой сфере, так и в житейской чаще всего подстерегает вас в отношениях со Скорпионом. Эта привязанность мешает успеху особенно в материальной сфере, а может и вовсе опустить на экономическое дно.

Я никогда не забуду одного своего клиента — офицера таможенной службы. Он пришел ко мне на прием в связи с возникновением такой проблемы: ему внезапно перестали предлагать деньги за растаможивание товаров. Мужчина не мог понять, в чем дело — он оказался на финансовой мели, то есть был вынужден жить только на зарплату. Когда мы стали выяснять, какие изменения в жизни предшествовали возникновению столь печального явления, то оказалось, что как раз накануне он познакомился с хорошенькой молодой девушкой, рожденной под знаком Скорпиона. Девушку отчислили из института, она не могла найти работу, и отзывчивый офицер (по зодиакальному знаку — Овен) охотно взялся разгрести ее житейские неурядицы. Одновременно с этим у них стал бурно развиваться роман.

Результатом их непродолжительных, но ярких отношений стало то, что у девушки тут же поправились дела: она восстановилась в институте, причем благодаря собственным успешным действиям, а офицер таможни опустил на экономическое дно: порой у него не было денег не только на бензин, но и на проезд в общественном транспорте, и из дома на работу и с работы домой он шел пешком. Никто из знавших этого человека не мог поверить, что такое может происходить с офицером таможенной службы.

Я объяснил мужчине, что все происходящее, увы, характерно для отношений Овна со Скорпионом. Последний быстро набирает обороты, а от первого отворачивается удача, а вместе с ней и деньги. Как ни велика была привязанность офицера к хорошенькой Скорпионочке, но жизненные обстоятельства заставили мужчину прекратить отношения с ней. Изменение финансовой ситуации в лучшую сторону не заставило себя долго ждать. Доходы таможенника восстановились до прежних величин.

Негативные последствия для Овна могут проявиться не только от отношений со Скорпионом, но и с другими представителями стихии Воды. Деньги к Овну, стремящемуся зарабатывать, не идут при взаимоотношениях с Раком. Правда, если Овен почему-то не желает находиться в точке притяжения денег и стремится разместить на «доходные места» других, а сам, вдохновляя (или «раскручивая»), хочет в дальнейшем пользоваться плодами их побед, то этими «другими» вполне могут стать люди, рожденные под знаком Рака. Но *лучше всего огненная энергия Овна воплощается в деньги стараниями знака Девы*. К тому же человеческие отношения этих двух знаков на редкость прочны. *Нередки аналогичные тандемы с Козерогом*.

По поводу отношений Овна со знаком Рыб, надо сказать несколько дополнительных слов. Рыбы, бесспорно, могут использовать Овна в собственных целях, так как являются по отношению к нему знаком-манипулятором. Но контакт Овна с Рыбами нельзя назвать непродуктивным. Его продуктивность заключается в следующем.

Овен — первый знак зодиакального цикла, знак «молодой», задорный, склонный совершать необдуманные поступки. Рыбы же, наоборот, последний знак зодиакального цикла, знак «старый», мудрый. Рыбы рациональны не только когда принимают решения относительно самих себя, но и когда направляют действия Овна. Таким образом Овен в результате взаимодействия с Рыбами застрахован от напрасной траты своих сил, нервов и времени.

Отношения между Овном и Тельцом носят противоположный характер: в них Овен легко манипулирует Тельцом и одновременно приносит ему удачу.

Отношения Овна с представителями стихии Огня, Львом и Стрельцом, могут быть очень продуктивными, особенно если это деловые отношения. Но формула успеха этого знака такова: во имя материального процветания люди, рожденные под знаком Овна, должны окружать себя теми, кто родился под знаком Весов, или же представителями двух других воздушных знаков — Близнецами и Водолеями.

Несколько слов о сверхдатах.

Люди, рожденные между 20 апреля и 1 мая, относятся к коридору власти и тем не менее принадлежат к стихии Земли. Им лучше всего вступать в деловые отношения с представителями коридора стяжательства (20 июля — 1 августа), которые формально являются Львами и относятся к стихии Огня, или же с людьми, рожденными в первые четыре дня коридора мести (18,19,20 и 21 декабря), которые формально являются Стрельцами и относятся к стихии Огня.

Люди, рожденные между 20 июля и 1 августа, относятся, как уже отмечалось, к коридору стяжательства и одновременно принадлежат к стихии Огня. Они с успехом могут образовывать деловые союзы с представителями такого же коридора стяжательства, как и они сами. Могут создавать тандемы как с представителями коридора мести, так и с представителями коридора власти, но в этих случаях удача, деньги в большей степени пойдут их партнерам. Поэтому следует позаботиться о том, чтобы суметь воспользоваться плодами уже их побед. Продуктивны отношения с тремя воздушными знаками.

Людям, рожденным в дни коридора мести, желательно создавать деловые тандемы с представителями коридора стяжательства потому, что формально стяжатели являются знаками огненными, а большая часть представителей коридора мести является людьми, принадлежащими к земным знакам. По этой же причине продуктивны взаимоотношения с тремя водными знаками — Раком, Рыбами и Скорпионом.

Для людей, рожденных в обычные дни, деловой контакт с теми, кто рожден в трех вышеупомянутых коридорах, плюс 29, 30 и 31 августа, как правило, очень полезен. Он придает их делу «твердую поступь».

Помимо дат, принадлежащих к так называемым «коридорам» и обладающих строго определенными функциями, существуют другие важные даты, и рожденные в них люди тоже обладают способностью оказывать вполне конкретное влияние на тех, кто находится с ними в близком контакте. Это влияние нельзя не учитывать, если вы собираетесь правильно окружить себя людьми во имя успешного течения конкретных дел.

Например, люди, рожденные в ночь с 19 на 20 июля и в ночь со 2 на 3 августа, обладают весьма интересной особенностью. **Если такому человеку дать в долг свои деньги, то на протяжении того времени, пока он остается вам должен, приток материальных средств в ваш кошелек заметно возрастает. Если же, наоборот, самому взять у этих людей деньги взаймы и не вернуть вовремя, то удача, связанная с коммерческой деятельностью, поворачивается к тебе спиной*.**

По статистике, собранной в родильных домах, в эти две ночи детей рождается очень мало.

Удачу (особенно коллективу) приносят люди, рожденные 14 января. Они — прирожденные лидеры и легко ведут за собой большие группы людей (их хорошо использовать в фирмах в качестве кризис-менеджеров). Великолепными лидерскими качествами, огромной выносливостью, творческим потенциалом и кристальной честностью наделены люди, появившиеся на свет 7 ноября. Кстати, именно в эту дату рожден Нестор Иванович Махно. Сильными лидерскими качествами, несгибаемыми чертами характера обладают люди, рожденные между 16 и 18 июня (именно тогда появился на свет Анатолий Борисович Чубайс, получивший прозвище «непотопляемый»).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧАСТИ III

ФОРМИРОВАНИЕ КРУГА ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ОКРУЖАЮТ ВАС ДОМА ИЛИ НА РАБОТЕ, НЕ ДОЛЖНО НОСИТЬ СПОНТАННЫЙ ХАРАКТЕР. ПОМНИТЕ: ОТ ТЕХ, КТО НАХОДИТСЯ РЯДОМ, ЗАВИСИТ НЕ ТОЛЬКО ВАШЕ НАСТРОЕНИЕ, НО И УДАЧА В ДЕЛАХ. ПОЭТОМУ ОТНЕСИТЕСЬ К ПОДБОРУ СВОЕГО ОКРУЖЕНИЯ ТВОРЧЕСКИ, ПРИНЯВ ВО ВНИМАНИЕ ТО ВЛИЯНИЕ, КОТОРОЕ ОКАЗЫВАЮТ ЛЮДИ ДРУГ НА ДРУГА В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ. ВЗЯВ ПОД КОНТРОЛЬ ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СВОЕГО БЛИЖАЙШЕГО ОКРУЖЕНИЯ, ВЫ ТЕМ САМЫМ ЗАСТРАХУЕТЕ СЕБЯ ОТ НЕУДАЧ И ПРИБЛИЗИТЕ МОМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ.

ЭПИЛОГ

Миновали те времена, когда для того, чтобы разбогатеть, было достаточно уволиться с предприятия, на котором платили мизерную зарплату (и ту не в срок), зарегистрировать свою фирму и, засучив рукава, пренебрежительно поглядывать в сторону тех, кто по привычке ходит на службу и скрупулезно подсчитывает полученные там копейки. Сегодня все поменялось. В больших городах «ходить на службу» подчас стало выгодней, чем затевать свое дело: зарплата высокая, выплаты стабильные, а главное, голова не болит о завтрашнем дне (она болит у работодателя). И все же «вольные хлеба» по-прежнему продолжают манить, будоражить людское воображение, и чаще всего они влекут к себе тех, кто хочет привнести в этот мир что-то новое.

Условия сформировавшегося рынка, как, надеюсь, убедился читатель, открывают наилучшие возможности именно для этой категории предпринимателей. Тот, кто способен предложить новый вид продукта или оригинальную услугу, может рассчитывать на финансовое процветание.

Но не одно лишь нахождение нового вида коммерческого предложения определяет успех. Важную роль играет технология продвижения «ноу-хау» на рынок товаров или услуг. Здесь надо учитывать саму личность человека, продвигающего продукт, и то, как его неосознанно воспринимают окружающие, чтобы характер коммерческого предложения не вступал в противоречие с бессознательным восприятием людьми самого продавца.

Интенсивность (и продуктивность) вхождения на рынок во многом зависит от энергетического потенциала тех людей, которые находятся на острие продаж. Естественно, что для достижения успеха их потенциал должен быть максимальным. Это обеспечивается грамотной расстановкой персонала в структуре фирмы и характером взаимодействия сотрудников друг с другом.

ИНЫМИ СЛОВАМИ, В УСЛОВИЯХ СЛОЖИВШЕГОСЯ РЫНКА УСПЕШНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ВСЕ РЕЖЕ И РЕЖЕ НОСИТ СЛУЧАЙНЫЙ ХАРАКТЕР, КАК ЭТО ИМЕЛО МЕСТО В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА ИЗВЕСТНЫ, ОСТАЛОСЬ ЛИШЬ ПРИУЧИТЬ СЕБЯ НЕУКОСНИТЕЛЬНО СЛЕДОВАТЬ ТЕМ ПРАВИЛАМ ИГРЫ, КОТОРЫЕ ПРИВЕДУТ К ПОБЕДЕ.

Уважаемые читатели!

Если вас заинтересовала эта книга и вы хотите лично встретиться с ее автором, Сергеем Николаевичем ПОПОВЫМ, обращайтесь по телефонам: 8(499)150-50-65, 8(499)150-25-56, 8(915)478-80-05.

Дополнительная информация на сайте: www.love-money.ru.

