

Свияш Александр

Что вам мешает быть богатым

Александр СВИЯШ

ЧТО ВАМ МЕШАЕТ БЫТЬ БОГАТЫМ

Анонс

Эта книга посвящена теме, которая волнует многих: какие наши внутренние установки и особенности характера препятствуют достижению хорошей материальной обеспеченности.

Книга построена на материалах консультаций и тренингов, посвященных вопросам привлечения денег в свою жизнь, восстановлению и укреплению бизнеса. Она содержит массу конкретных примеров, упражнений и рекомендаций, которые сможет использовать человек с любым уровнем образования, материальной обеспеченности, положения в обществе и т.д. Множество людей уже получили высокооплачиваемую работу, достигли успеха в бизнесе или выплатили долги с помощью рекомендаций из этой книги.

Ныне успешным бизнесменам она может подсказать, как они могут избежать тех ошибок, которые совершили другие предприниматели.

Книга развивает систему взглядов на мир, изложенную в книге "Как быть, когда все не так, как хочется" или книгах серии "Нити судьбы".

ВВЕДЕНИЕ

Бизнес - это искусство извлекать деньги

Из кармана другого человека,

Не прибегая к насилию.

М.Амстрердам

Здравствуйте, уважаемые читатели! Надеюсь, мы не первый раз встречаемся на страницах моих книг. Потому что в этой книге будут развиваться идеи, изложенные в наших предыдущих работах (1-8).

Эта книга - о земном

В отличие от предыдущих работ, эта книга посвящена вполне земной проблеме, а именно: что может мешать вам стать материально обеспеченным человеком.

В принципе, эта тема не противоречит идее, описанной в наших предыдущих работах. Идея эта проста: Творец, создавший наш мир, хотел бы, чтобы люди жили и радовались жизни. А материальная обеспеченность, как ни суди, все-таки делает нашу радость от жизни более полной и насыщенной. Хотя вряд ли можно говорить о прямой зависимости между богатством и удовлетворенностью жизнью. Многочисленные "мыльные" сериалы (да и судьба многих "новых русских") показывают, что у богатых проблем вовсе не меньше, чем у бедных. И, тем не менее, если человеку предложат на выбор решать одну из двух проблем: куда вложить свободные сто тысяч долларов или как потратить оставшиеся до получки сто рублей, то подавляющее большинство людей предпочтет решать первую задачу.

Так что богатство как-то разнообразит нашу жизнь и позволяет более полноценно радоваться миру, созданному Творцом.

Но эта книга не является очередным сборником рецептов на тему о том, как стать богатым. Таких книг написано уже множество. И, судя по количеству автомобилей на улицах и особняков на окраине любого города, эти рецепты многими успешно усвоены. Но успешные люди, скорее всего, не будут читать эту книгу. Ее название говорит о том, что она предназначена для тех людей, кто еще не сумел достичь необходимого им уровня материальной обеспеченности. Таких

людей значительно больше, и наша книга как раз для них.

Кому нужна эта книга

Эта книга нужна почти всем. Преуспевающим бизнесменам - чтобы знать механизмы, влияющие на эффективность их работы, и не совершать ошибок своих коллег. Потерпевшим неудачу бизнесменам - тем более, чтобы выявить скрытые причины возникших проблем и наметить пути к очередному успеху. Рабочим и служащим - чтобы понять, как они очутились на своем рабочем месте и почему они получают такую оплату. Домохозяйкам - чтобы помочь добиться успеха своему мужу или знакомым. Пенсионерам - чтобы не мешать своим детям добиваться успеха. Безработным - чтобы понять, почему они оказались без денег. И так далее.

У нас - не удочка

Авторы многих пособий по достижению успеха пишут, что человеку нужно дать в руки не рыбу, а удочку, чтобы человек научился ловить рыбу и был всегда сыт.

Это, конечно, здорово. Но жизнь показывает, что даже наличие удочки в руках вовсе не гарантирует человеку сытости. Он может забрасывать удочку не в тот водоем, использовать не ту наживку или не те крючки и нарушать массу других рыбацких правил. Поэтому наличие даже самой современной удочки в руках вовсе не гарантирует поимку рыбы - как это обычно имеет место на настоящей рыбалке.

Так вот, наша книга о том, что может помешать вам поймать рыбу, если удочка у вас уже есть. Понятно, что рыба - это ваша материальная обеспеченность. А удочка - это ваши знания, специальность, опыт, умение адаптироваться к реальным условиям жизни и многое другое. Мы как раз и будем рассказывать о том, как ваш опыт, ваши знания или ваши убеждения могут помешать вам поймать рыбу. В общем, какие ошибки вы можете совершать на пути к богатству.

Как работать с нашей книгой

Технология работы с этой книгой очень проста. Вам нужно внимательно читать ее и примеривать к себе то, что здесь написано. Если найдете что-то подходящее, то попробуйте избавиться от этого. Такой подход не гарантирует, что вы сразу станете богатым. Но количество преград на пути к этой цели, если вы ее выберете, конечно, станет значительно меньше.

В этом смысле наша книга очень похожа на инструкцию по поиску неисправностей в любом сложном техническом устройстве - автомобиле, телевизоре и т.д. Там приведен перечень внешних признаков - не горит лампочка, не гудит моторчик и т.д., по которым вы можете отыскать и устранить повреждения.

Так и у нас в книге будет приведен вполне приличный перечень ваших возможных ошибочных идей или поступков, которые в итоге могут заблокировать вам путь к богатству. Если вы обнаружите их и примите рекомендуемые меры, то эта "неисправность" больше не будет мешать вам на пути к материальной обеспеченности.

Хватит ли всем?

Мы подозреваем, что у скептиков сразу возникнет вопрос: вот вы сейчас научите сразу всех людей исправить свои ошибки, все их исправят и побегут за материальными благами. А количество материальных благ в нашем мире ограничено. И, конечно, всем не хватит. Как тут быть?

Ответ на это вопрос очень прост: не тревожьтесь обо всех, подумайте о себе. Если благ на всех действительно не хватит, то пусть хватит хотя бы вам. Будьте первым на этом коллективном пути! Хотя, если посчитать, то Творец очень много чего создал в этом мире, и если все материальные блага поделить между всеми людьми, включая жителей Азии и Африки (истинно коммунистическая идея, не так ли?), то все равно каждому достанется немало. Скорее всего, значительно больше, чем у вас есть сегодня. Но это если делить между всеми поровну. А ведь у вас есть преимущества перед многими образование, опыт, желание достичь успеха, владение

нашей методикой и многое другое. У них этого нет. Так почему же вам и им должно достаться одинаково?

Кроме того, не нужно переоценивать способности людей усваивать информацию и изменяться. Скорее всего, вы пробежите глазами эту книгу и сумеете использовать не более 10% изложенных здесь идей. Точно также и все другие читатели. И это не потому, что мы считаем людей несовершенным, просто они так устроены. Даже автор настоящей книги периодически впадает в грусть по тому поводу, что ему не всегда удастся использовать то, о чем он сам же пишет.

Надеемся, что этот ответ вас устроил. А если нет, то, похоже, вы уже отчаялись чего-либо достичь в этой жизни. Такое ошибочное убеждение (и способ борьбы с ним) тоже рассматривается в этой книге. Не думайте, что вы уникальны. Людей с идеями типа "все уже поделено" или "я рожден быть неудачником" в этом мире значительно больше, чем любых других. Но это всего лишь ваше ошибочное убеждение, а не объективная реальность.

Работаем в контакте с Тонким миром

Естественно, что наша книга предполагает, что при достижении нужных целей вам будут помогать различные сущности Тонкого мира. Какими они могут быть, почему и когда они станут вам помогать - об этом мы рассказывали в предыдущих книгах. Мы будем использовать термин Высокие покровители, не вдаваясь в подробности о том, кто это может быть. Свои идеи на этот счет мы высказали в предыдущих книгах (5,7,8).

В этой книге не будет избыточной мистериальности, магии, колдовства и остальных забавных примочек из области "магии денег". Если бы все эти колдовские штучки действительно срабатывали, то их проповедникам вряд ли пришлось бы вынимать деньги из своих клиентов. Хотя, с другой стороны, откуда их еще можно вынуть? Но кое-что о скрытых механизмах, с помощью которых работает "магия денег", мы все же расскажем.

В общем, мы не материалисты, но и не мистики. Деньги для нас - это часть нашего вполне материального мира. Они являются концентратом усилий и желаний человека, его социализированной энергией, с их помощью оценивается эффективность, настойчивость, адаптивность и другие достоинства человека. В общем, что-то вроде известного утверждения: "Если ты умный, то почему ты не богатый?". Если вы усвоите изложенные в этой книге идеи и примените их к себе, то, не исключено, что вы станете богатым человеком.

Получите, сколько сможете

Но, может быть, не совсем богатым, поскольку это понятие не имеет однозначного толкования, потому что для одного человека богатство - это тысяча долларов, а для другого и сто миллионов не деньги. Мы поможем убрать ваши внутренние барьеры, а что захотите и сумеете заработать (или получить) - зависит уже только от вас.

Кое-какие рекомендации на эту тему мы тоже дадим. Но они будут в нашем же духе, то есть попробуют сломать ваше предубеждение по поводу некоторых способов получения денег.

Желаем успеха на пути в Разумный мир

В итоге вы начнете понимать причины происходящих с вами событий и осознанно управлять событиями вашей жизни, то есть станете жить в Разумном мире. Ваша воля - выбрать себе богатство или бедность, вы имеете право на любой выбор. Важно только, чтобы вы сделали это осознанно, без переживаний и любых иррациональных идей, так сильно влияющих на нашу жизнь. Вы совершили осознанный поступок и пожинаете его последствия. Так и довольствуйтесь своим выбором, не погружайтесь в мир негативных переживаний!

Таковы наши рекомендации на очередной ступеньке в Разумный мир. Счастливого пути!

Определите ваши потребности

Прежде чем приступить к прочтению книги, мы предлагаем вам определиться с вашими

потребностями в настоящий момент. Не исключено, что после прочтения книги вы их пересмотрите, или они станут совсем другими поскольку вы станете несколько иным человеком. Более мудрым, разумным, понимающим причины происходящих с вами событий. Итак, запишите прямо в книге ответы на следующие вопросы. Если какая-то позиция вас не интересует, то смело пропустите ее.

Мне нужно денег _____ (рублей, долларов) в (месяц, год, всего).

Из материальных ценностей мне необходимы:

Квартира из _____ комнат общей площадью _____ кв.метров

Загородный дом, дача размером _____

Автомобиль марки _____ стоимостью _____

А также мне нужны: _____

А теперь, когда ваши потребности выявлены, смело переходите к чтению книги. В добрый путь!

1. Что у нас в голове?

Поскольку эта книга (как, впрочем, и все предыдущие) построена на основе анализа тех проблем, которые мешают нам жить спокойно и комфортно, то в качестве основного источника этих самых проблем мы будем рассматривать нашу систему взглядов на мир. То есть мы будем рассматривать те убеждения и идеалы, которые могут блокировать нам путь к материальному благополучию.

Мы специально выделили слово "материальному", поскольку все предыдущие работы были направлены во многом на развитие духовных качеств человека. А здесь мы делаем упор на улучшение именно материального благополучия. Так что, если эта задача вам чужда, то вряд ли стоит тратить время на чтение этой книги.

Всем остальным мы предлагаем проанализировать свои мысли и выяснить, какие же именно идеализации или ошибочные убеждения мешают вам достичь успеха. Поскольку достичь его можете помешать только вы сами! Ведь именно вы формируете все события своей собственной жизни! Но об этом мы уже много раз рассказывали раньше (1,2,6,8).

Итак, наш поиск мы начнем с самого простого, то есть с выяснения уровня накопленных вами негативных переживаний (то есть с заполнения "сосуда кармы").

1.1 Что с вашим "сосудом кармы"

Один лишь человек счастливым быть не может:

Нас вечно что-нибудь снедает, мучит, гложет.

П.Ронсар

Мы рассчитываем, что читателям этой книги уже известно понятие "сосуда кармы" и способы его заполнения. Но на всякий случай напомним, что под "сосудом кармы" мы понимаем некую условную емкость, в которой собираются все негативные переживания, накопленные нами в течение жизни. А негативные переживания возникают, когда что-то вокруг вас происходит не так, как вам бы хотелось. У вас наверняка есть некоторый набор очень значимых идей о том, какими должны быть ваши близкие или знакомые (например, честными, верными, благодарными и т.д.), или какими должны быть вы сами (способными в чем-то, хорошо выглядеть, не делать ошибок и т.д.).

То есть у нас в голове существуют некие идеалы, которые не совпадают с реальностью, и это вызывает наши переживания. Такие очень значимые для нас идеалы получили название "идеализаций".

В предыдущих работах нами подробно была рассмотрена закономерность взаимодействия людей и сил Тонкого мира, которая говорит о том, что по мере заполнения "сосуда кармы" жизнь начинает создавать нам различные ситуации, в которых наши идеализации разрушаются.

Поэтому рассмотрение возможных источников наших проблем нужно начать именно с этого показателя.

Естественно, проблемы с деньгами и другими земными целями могут возникнуть при переполнении "сосуда кармы" нашими переживаниями

Если в сосуде под 90%

Если в вашем сосуде кармы негативных переживаний накоплено под 90%, то, скорее всего, денег и других благ у вас не должно быть. Особенно если ваши переживания хоть как-то связаны с материальными благами. Мы еще будем подробно рассматривать идеализации, которые могут привести к блокировке поступления к вам денег.

Но даже если ситуация обстоит и не так, и все ваши переживания связаны только с неудачной личной жизнью (любовь, семья) или с плохим отношением к себе, то все равно жизнь должна дать вам время подумать о том, правильно ли вы к ней относитесь. То есть каким-то способом вас должны оторвать от источника ваших переживаний. Для этого традиционно используются болезни, тюрьма (при 91-94%) или просто развал ваших дел.

Идет разрушение всех ваших целей, и деньги, как средство реализации ваших планов, изымаются без возврата. Во всяком случае, пока грехов, т.е. негативных переживаний в сосуде не станет меньше.

Поэтому на самом первом этапе мы предлагаем вам оценить уровень заполнения своего сосуда. Дело это непростое, но и не очень сложное. Большинство людей могут определить заполнение своего сосуда с точностью 3-5% по некоторым показателям. Мы уже рассматривали их ранее, здесь лишь кратко напомним технологию самооценки.

Самооценка заполнения "сосуда кармы"

Чтобы оценить уровень заполнения сосуда, нужно вспомнить все эмоционально напряженные ситуации вашей жизни, начиная с самого раннего детства. И по степени их сложности (или тяжести) оценить уровень заполнения вашего "сосуда кармы".

Чтобы оценить количество накопленных вами негативных переживаний, попробуйте оценить степень вашей удовлетворенности жизнью и наличие "воспитательных" воздействий по каждому из следующих показателей (шкал оценки):

Степень вашей обеспеченности деньгами и другими материальными благами (в соотношении с уровнем ваших потребностей);

Степень вашей обеспеченности жильем;

Наличие семьи и удовлетворенность семейной жизнью или

Наличие любимого человека и взаимоотношения с ним;

Наличие детей и взаимоотношения с ними;

Взаимоотношения с родителями и родственниками;

Наличие работы и степень удовлетворенности ею;

Понимание своей задачи в жизни и степень ее выполнения;

Состояние здоровья;

Удовлетворенность собой,

Удовлетворенность жизнью в целом.

Если вы чувствуете, что жизнь "достаёт" вас хотя бы по одному из указанных выше показателей, то смело можете считать, что ваш сосуд заполнен процентов на 60. Если неприятности идут по двум-трем шкалам, то ваш уровень близок к 75%. И если все дела разваливаются и вы чувствуете, что почти все ваши усилия кем-то блокируются, то уровень грехов в вашем сосуде достиг процентов 85-90.

Это общие показатели, а можно привести более дробные.

Примерные оценки

Если у вас неизлечимая болезнь типа рака или вы отбываете срок в тюрьме, то ваш "сосуд кармы" заполнен на 90-95 %.

Если у вас есть очень неприятные заболевания, но не смертельные, то заполненность несколько меньше - до 90 %.

Если идет развал всех планов, крупные долги, серьезные несчастные случаи типа автомобильной катастрофы с тяжелыми последствиями, пожара, ограбления и т. п., то, скорее всего, ваш сосуд заполнен на 85-90 %, и это почти "последний звонок" от вашего "смотрителя" о необходимости пересмотреть отношение к жизни.

В случаях, когда вас преследуют проблемы с деньгами или с реализацией других планов, часты "разборки" в семье или не все получается с интимной жизнью, то ваш сосуд заполнен процентов на 75-85. Что не смертельно, но достаточно сильно отравляет жизнь.

И, наконец, если у вас все нормально, но могло бы быть и получше, то ваш сосуд заполнен процентов на 60-75. Что очень даже неплохо, и не нужно загружать его больше.

Заполненность "сосуда кармы" на 15-40% часто имеют люди, занимающиеся духовной, просветительской, целительской или иной милосердной деятельностью, и не обремененные проблемами материального обогащения или другими идеями о не правильности устройства этого мира. Либо люди, занимающиеся специальными духовными практиками и техниками чистки негативных переживаний.

Что дальше?

Итак, если вы оценили заполненность своего сосуда в 75 и более процентов, то читать эту книгу дальше вряд ли имеет смысл. Сначала нужно отказаться от значимых для вас идей и очиститься от накопленных ранее негативных переживаний. Для очистки мы предлагаем использовать специальную медитацию прощения (1,3). Это простая и эффективная техника, которая за две-три недели работы над собой в любое свободное время позволит вам успокоиться и перестать переживать по поводу кажущегося несовершенства нашего мира. Пересмотреть свое отношение к миру несколько сложнее, и для этого мы рекомендуем несколько приемов - ведение Дневника самонаблюдений (образцы ведения Дневника всегда можно найти в нашем журнале "Разумный мир"), ежик событий и выбор жизненной позиции. Все это есть в наших предыдущих работах.

Если же негативные переживания не особенно терзают вас, а проблемы с деньгами имеются, то вы можете переходить к чтению следующей главы. А мы пока подведем первые итоги.

ИТОГИ

1. Первым источником возникновения проблем с деньгами может стать избыточное заполнение "сосуда кармы", т.е. обремененность человека большим количеством негативных переживаний.

2. "Сосуд кармы" может заполняться с помощью любых идеализаций или ошибочных убеждений. Но при заполнении сосуда выше 80% все ваши цели будут блокироваться. И если ваши переживания хоть как-то связаны с уровнем материального обеспечения, то путь к материальному процветанию будет для вас закрыт.

3. Если в результате самодиагностики вы определили переполнение "сосуда кармы", то необходимо заняться его очисткой.

1.2 Разберитесь со своими идеализациями

Чертов сосед: спать не дает, - богато живет.

Русская пословица.

В этом параграфе мы рассмотрим, какие ваши идеализации могут блокировать возможность стать хоть немного богаче.

Напомним, что идеализация - это очень значимая для вас идея, при нарушении которой возникают негативные переживания. Идеализации бывают самые разные, и мы достаточно подробно рассматривали их в предыдущих книгах, поэтому здесь мы не будем растолковывать это понятие. Те, кому что-то будет непонятно, мы рекомендуем обратиться к нашим предыдущим работам.

В этой книге рассматриваются только те идеализации, которые могут помешать вам получать деньги или иные материальные блага. Их не так много, но наличие некоторых становится серьезным препятствием на пути к материальному благополучию.

Итак, приступим. Первой и самой распространенной является, естественно, идеализация денег и материальных благ.

Идеализация денег и материальных благ

Как она может проявляться? Двумя самыми распространенными способами.

Первый - это постоянные переживания по поводу того, что у вас мало денег. Вы что-то зарабатываете, но денег вечно не хватает. А потребности все растут и растут - в полном соответствии с одним из шуточных законов Паркинсона: "Потребности человека растут опережающими темпами по сравнению с ростом его доходов".

Такое состояние тем более обидно, поскольку вокруг вас есть люди, у которых эти потребности уже удовлетворены. То есть они купили себе холодильник или машину, о которой вы только мечтаете. Или сделали себе ремонт, который вам снится. Или что-то еще.

В итоге вы погружаетесь в переживания по поводу хронического недостатка денег и, естественно, возможность увеличить их количество все уменьшается - в полном соответствии с принципами разрушения наших идеализаций.

Если этих переживаний накопилось достаточно, то, наверное, жизнь уже начала вам доказывать, что у вас все было прекрасно и не было никаких оснований для переживаний. Как это делается? Да очень просто! У вас отбирается большая сумма денег - через потерю работы, кражу, ограбление, мошенничество, невозврат долгов, пожар, аварию автомобиля и т.д. И теперь, когда денег или имущества у вас стало значительно меньше, вы понимаете, что раньше все было очень даже неплохо, и теперь вы только рады были бы вернуться к прежнему состоянию. Сейчас оно представляется вам заманчивым, а ведь всего полгода-год назад вы считали, что это положение ужасно. То есть простым ходом жизнь доказала, что все у вас было отлично и оснований для переживаний совершенно не было.

Если таких "воспитательных" процессов к вам еще не применялось, то радуйтесь. В предыдущих книгах мы предлагали использовать специальный прием, который называется "Ежик событий". Он состоит в том, что вы заранее представляете все возможные варианты ухудшения ситуации, которые может предъявить жизнь в качестве "воспитательного" процесса для разрушения ваших идеализаций.

Воспользуйтесь этим приемом! Прокрутите по "Ежику событий" все возможные варианты ухудшения вашего положения и поймите, что именно сейчас вы живете в Раю! А дальше уже без всяких переживаний намечайте ходы по дальнейшему обустройству вашего Рая. Вы можете улучшить свое положение, но для этого из мира переживаний нужно перейти в Разумный мир, в котором вы осознанно ищите пути улучшения своего материального положения.

Следующий вид переживаний по поводу денег - когда их у вас слишком (для вас) много. То есть вы попробовали заработать много денег, и у вас это получилось. И теперь вы презрительно смотрите на неудачников, не умеющих выживать и преуспевать в нашем неустойчивом мире. Вас одолевают чувства собственной значимости, исключительности, избранности. Это еще ничего, но если с ними "за компанию" вас одолевает гордыня и презрение к неудачникам, то ваш "сосуд кармы" должен переполниться. Соответственно, Высшие силы применяют к вам

"воспитательные" процессы, в результате которых у вас должны возникнуть проблемы (чаще всего - с деньгами, но если их слишком много, то могут возникнуть проблемы со свободой или со здоровьем).

Идеализация цели

Следующая идеализация, которая легко может привести к проблеме с деньгами - это идеализация цели или ваших планов.

Эта идеализация возникает, когда вы не позволяете своим планам не реализоваться. Вы поставили перед собой какую-то цель (например, раскрутить свой бизнес или зарабатывать три тысячи долларов в месяц) и всеми силами стремитесь ее достичь, а если что-то не получается, вы впадаете в различного рода переживания - либо осуждаете своих партнеров или сотрудников, либо самого себя. В любом случае вы не позволяете жизни сложиться иным образом, нежели вы запланировали. Скорее всего, при таком отношении к жизни Высшие силы попробуют сделать достижение вашей цели вещью совершенно нереальной. А, поскольку цели большинства людей так или иначе связаны с деньгами, то и получение денег становится несбыточной мечтой.

Есть ли выход из этой ситуации? Конечно, есть! Мы уже рассказывали раньше, что человек может ставить и достигать любые нужные ему цели. Но при этом он должен находиться в позиции игрока, готового как к выигрышу, так и к временному проигрышу. И проигрыш (или временное недостижение цели) не должно приводить к различного рода негативным переживаниям, а должно только лишь стимулировать его к поиску новых вариантов достижения цели. Тогда она обязательно реализуется, а с ней и появятся нужные вам деньги или другие материальные блага.

Идеализация работы

Еще одна типичная идеализация, которая может привести к проблеме с деньгами - идеализация своей работы. Она проявляется в том, что человек все силы и время отдает своему любимому делу, каким бы оно ни было. Он погружен в работу, а получает немного, что вызывает его недовольство жизнью.

Основная сложность состоит здесь в том, что такой человек ищет себе не работу с приличной оплатой, а работу по душе, какой бы ни была при этом зарплата. А потом начинает переживать - ну почему мне так мало платят? И совершенно не помнит, что это был его личный выбор, а за свои решения нужно отвечать. Мотивы при выборе работы могут быть самыми разными - и мы еще будем их рассматривать. Важно только, что ранее размер оплаты не был основным показателем, а теперь на эту тему возникают негативные переживания. То есть работа вместо любимого дела становится местом появления очередной идеализации.

Идеализация совершенства

Еще одна идеализация, которая явно может мешать получать достойные вас доходы - это идеализация вашего совершенства.

Наиболее распространенной формой этой идеализации является ситуация, когда человек в своем воображении придумывает некий идеал, которому он должен соответствовать (быть умным, деловым, энергичным и т.д.). А, поскольку действительность несколько не соответствует этому идеалу, то человек погружается в переживания по поводу своего несовершенства и не делает ничего из того, что нужно было бы сделать для достижения личного успеха.

Приведем пример, как эта идеализация может проявляться в жизни. Например, кому-то нужна высокооплачиваемая работа. Человек просматривает объявления и находит, что требуются специалисты его квалификации, да и зарплата вроде бы подходящая. Но человека тут же начинают одолевать сомнения типа: "Наверное, им нужен молодой специалист, а я уже не гожусь по возрасту..." Или: "Наверное, им нужен опытный специалист, а у меня какой опыт...".

Или: "Наверное, им нужен энергичный и представительный молодой человек, а уж как я выгляжу" И так далее. То есть человек, не зная реальных потребностей работодателя, сам придумывает какой-то идеал, который якобы может претендовать на это место. А поскольку сам человек не соответствует этому идеалу, он заранее записывает себя в проигравшие. И даже не идет узнавать, есть ли у него шансы туда попасть. Соответственно, ни о каких больших доходах тут говорить не приходится.

Эта ситуация проявляется многократно в жизни огромного количества людей. Например, человек боится выступать перед большой аудиторией, поскольку он "знает", как должен выглядеть оратор (высокий, элегантный, раскованный, с красноречием Цицерона). Естественно, он сам не соответствует этому идеалу, поэтому боится выходить на трибуну. Хотя аудитории обычно совершенно все равно, каким будет оратор. Они примут его таким, каким он будет в реальности, поскольку никаких идеалов относительно него не имеют.

Точно также люди боятся выступать с новыми и смелыми предложениями: "А вдруг меня не поймут, и я буду выглядеть нелепым или смешным! Как я, такой совершенный, и вдруг предстану перед людьми смешным! Да никогда! Я лучше промолчу и посижу в уголке". Подобные рассуждения блокируют смелые шаги множества людей, и тем самым перекрывают им дорогу к успеху.

А те, кто не боится выглядеть смешным, рано или поздно достигают реального успеха.

Так что отказ от идеи своего совершенства и позволение себе делать ошибки и выглядеть в чем-то несовершенным в глазах окружающих людей могут стать реальной силой на пути достижения успеха в делах.

Другим вариантом проявления этой идеализации, является желание получить всего много и сразу. А если много и сразу не получается, то человек обычно погружается в переживания по поводу несовершенства жизни, себя, родственников, деловых партнеров и т.д. Понятно, что тут же наступают "воспитательные" процессы, в результате которых ему доказывается, что можно неплохо жить и так, не получив того, к чему стремился. Но мало кто понимает эти уроки.

Чаще человек предпринимает очередное усилие заработать денег, но опять же сразу и много. Когда и эта попытка приводит к неудаче, то происходит погружение в мир негативных переживаний. Потом следует очередная попытка доказать жизни и себе, что вы способны на большее. Когда и она закачивается ничем, человек озлобляется, отчаивается, впадает в депрессию или в запой. "Все плохо, жизнь ужасна, ничего не получается, меня преследует рок или проклятие" - такие мысли характерны для людей, не сумевших достичь своих больших целей.

Все это не означает, что нельзя ставить перед собой большие цели и идти к ним. Идите и берите, сколько унесете, в этом мире всего много! Другое дело, что не нужно переоценивать свои способности достигать те цели, которые вы поставили перед собой. Может быть, они требуют больших усилий, знаний, удачи, в конце концов. А у вас этого пока что нет, но вы не хотите считаться с объективной реальностью. У вас масса претензий к миру и желание быстро получить всего и много. Малое, которое вы имеете, вас не устраивает, вы считаете себя выше этой суеты.

Понятно, что к идеализации своих способностей здесь прибавляется идеализация цели, гордыня, недовольство миром, осуждение людей и т.д. Весь этот "букет" неминуемо должен вызвать "воспитательный" процесс, в результате которого ваши желания и цели должны блокироваться. И спасти может только полное принятие ситуации, очистка от накопленных переживаний и искренняя благодарность за то, что дает вам жизнь уже сегодня. Если вы поблагодарите ее за поданную малость, она даст вам значительно больше практически все, что вы попросите. Принять такой взгляд на жизнь хотя и сложно, но вполне возможно.

Идеализация общественного мнения

Еще одна идеализация, которая может блокировать возможность зарабатывания денег - это боязнь того, "а что скажут обо мне люди?". То есть вы и хотели бы получать доходы, но опасаетесь, что вас посчитают алчным, скупым, эгоистичным или еще каким-то нехорошим человеком. А для вас общественное мнение очень значимо, поэтому вы не можете сделать того, что оно могло бы осудить.

Как это может быть? Вариантов проявления этой идеализации множество. Например, у вас есть свободная квартира, которая могло бы приносить вам доход. Но вам неудобно сдавать ее другим людям за деньги - что о вас скажут знакомые (родственники, друзья и т.д.)? Поэтому вы либо совсем не используете ее, и она приносит вам одни хлопоты и убытки, либо позволяете пользоваться ею бесплатно вашим родным или знакомым.

В рассмотренной ситуации мнение знакомых является более значимым фактором, чем возможность получить дополнительные деньги. В принципе, в таком выборе нет ничего плохого. Важно только, чтобы такой выбор не приводил впоследствии к переживаниям типа: "Ну почему у меня так мало денег?". Вы сами не хотите взять их там, где они свободно лежат и ждут, кто их подберет. А их подбирает тот, кто бесплатно пользуется вашим имуществом. Видимо, эти люди любят деньги больше, чем вы. И они без особых переживаний принимают вашу щедрость.

Идеализация отношений

Еще одна очень популярная в нашей стране идеализация - идеализация отношений между людьми. Если вы помните, эта идеализация возникает тогда, когда какие-то взаимоотношения между людьми складываются так, как вы считаете недопустимым. Один громко кричит и ругается по любому поводу, другой периодически врет, третий думает только о себе, четвертый вообще готов продать всех ради денег или личной выгоды - и все эти "не правильные" люди вызывают у вас приступы негодования. В итоге они просто обязаны вести себя так, как вы считаете недопустимым - таковы грустные закономерности "воспитательных" кармических процессов. А раз они будут врать и думать только о себе, а вы будете переживать по этому поводу, то ни энергии, ни времени на занятия бизнесом у вас просто не останется.

Еще одна форма проявления этой идеализации - когда вы не можете повысить голос или потребовать что-то для себя (обычно для других - сколько угодно). Здесь идеализация отношений пересекается с идеализацией собственного совершенства: я не позволяю людям плохо думать о себе. Такие взаимоотношения наверняка будут блокировать возможность потребовать себе большую оплату, поскольку для этого надо идти на некоторое обострение отношений с руководством.

Следующий вариант проявления этой идеализации - когда вы считаете, что должны помогать всем знакомым вам людям - родственникам, сослуживцам, бывшим возлюбленным или женам, школьным товарищам и т.д. Вы имеете возможность трудоустроить их у себя на предприятии, и вы делаете это, невзирая на их несоответствие требованиям должностных инструкций и часто вопреки здравому смыслу. Они не справляются со своими обязанностями, но вы не можете их уволить или даже объявить выговор - у вас общее прошлое, родственные связи или что-то еще. Такие фокусы проходят в очень больших коммерческих (банк, корпорация) или в государственных организациях, поскольку ресурсы там не ограничены и некоторое количество нерадивых работников не может нанести существенный вред делу.

А вот если у вас небольшая коммерческая организация, и вы набираете туда сотрудников, руководствуясь стремлением помочь всем, то итог такого бизнеса предсказать несложно. Вы ставите отношения между людьми выше интересов дела, и "дело" вряд ли будет долго терпеть такое отношение.

Возможны и многие другие проявления этой идеализации, когда отношения между людьми становятся непреодолимой помехой к достижению нужных вам целей.

Любая идеализация может блокировать богатство

Мы рассмотрели всего шесть идеализаций, которые могут блокировать вам возможность достижения успеха в делах. На самом деле, их значительно больше. Более того, любая идеализация так или иначе может стать причиной вашего финансового краха. Например, избыточная религиозность может заставить вас с осуждением смотреть на богатых и вынудит избегать материальных благ. Идеализация образа жизни заставит вас жить так, как живут окружающие вас люди, и если они живут бедно, то вы будете равняться на них. Идеализация доверия может приводить к тому, что люди будут брать у вас деньги и не будут их возвращать, а вы будете испытывать дискомфорт даже при одной мысли, что эти деньги нужно потребовать назад. Осуждая богатых людей, вы тем самым будете блокировать себе возможность попасть в их ряды. И так далее.

Подводя итоги, можно констатировать, что любая идеализация или ошибочное убеждение может привести к появлению "воспитательного процесса", в результате которого деньги будут исчезать из вашей жизни. Только некоторые идеализации будут влиять на уровень вашей материальной обеспеченности явно, а другие - косвенно. Но результат будет один и тот же.

Узнайте самого себя

Отсюда вытекает совершенно очевидный вывод - для достижения успеха в делах нужно, как минимум, узнать свои идеализации. Как это можно сделать вы можете прочитать в наших предыдущих работах. Например, для этого мы рекомендуем некоторое время вести Дневник самонаблюдений (страницы Дневников постоянно публикуются в нашем журнале "Разумный мир").

Затем нужно посмотреть, как идеализации влияют на вашу успешность в делах. И если результаты такого анализа будут огорчительными, то начать с пересмотра своей системы ценностей. Позвольте себе и миру быть несовершенными, лишь бы у вас было то, чего желает ваша душа и что вы выбрали сознательно и в соответствии со своей волей!

А мы тем временем перейдем к итогам.

ИТОГИ

1. Причиной проблем с деньгами может быть "воспитательный процесс", который призван разрушить очень значимые для вас идеи об устройстве окружающего мира.

2. В первую очередь на уровень материального благополучия влияют идеализации денег и материальных благ, работы, отношений между людьми, общественного мнения и собственного совершенства.

3. Любая другая идеализация также может стать причиной неудач в ваших делах.

4. Для достижения успеха нужно, в первую очередь, проанализировать собственную систему ценностей и выявить, какие идеализации могут блокировать вам путь к успеху. Затем нужно оказаться от придания избыточного значения этим идеям.

1.3 Ментальная порча ... на деньги

Сытому неловко перед голодными,

И вот он начинает жаловаться на трудности пищеварения

А.Круглов

Продолжаем рассматривать те причины, которые могут стать помехой на пути к финансовому преуспеванию.

В предыдущих книгах мы рассмотрели пять способов, с помощью которых жизнь разрушает наши идеализации или ошибочные убеждения (3,6,8). Сегодня нас интересует четвертый способ, который заключается в том, что нас "воспитывают" путем создания ситуации, в которой

реализуются те негативные программы, которые существуют на подсознательном (эмоциональном или ментальном) уровне.

Мы уже рассказывали раньше (в других книгах), что существует несколько стандартных путей получения любых негативных программ:

1. Вы могли получить их от ваших родителей, которые выросли в эпоху строительства коммунизма;

2. Вы могли получить в виде внушения от значимых для вас людей в любом возрасте ("ментальная порча");

3. Они могли появиться в результате наработанного в вашей жизни негативного опыта обладания деньгами.

Какие же наши подсознательные программы могут мешать зарабатывать деньги? Да огромное множество! Всего пятнадцать лет назад мы жили в стране развитого социализма. И все дружно презирали деньги, потому что на них все равно нельзя было купить ничего путного. Точнее, можно, но только по благу или по очереди. Деньги не имели ценности. Ценности были совсем другие. Какие - не сложно вспомнить. Патриотизм, интернационализм, бескорыстный труд во имя светлого будущего, любые жертвы во имя идеалов народа или партии. Сам погибай, а народное добро спасай! И так далее.

Сегодня ситуация поменялась коренным образом. Деньги стали вполне реальной ценностью, но сломать старые стереотипы мышления смогли далеко не все люди. Кто сумел, тот, скорее всего, не имеет особых материальных проблем (зато может иметь другие).

А всем остальным нужно проанализировать свои мысли и поступки и буквально "вытащить" из себя те идеи по отношению к деньгам, которыми вы руководствуетесь. Что для вас в этом вопросе важно, что - главное. И исходить как раз отсюда. Потому что именно здесь может лежать корень всех ваших финансовых и материальных проблем.

Многие взрослые помнят, как родители в качестве осуждения говорили им: "У тебя в голове одни деньги!" или "Из-за денег света белого не видишь". В итоге еще в детстве у вас могло выработаться внутреннее убеждение, что быть богатым стыдно, думать о деньгах - нехорошо и т.д. А итогом этих убеждений стало нынешнее бедственное материальное положение.

Какие бывают убеждения

Итак, давайте попробуем перечислить, какие типовые негативные программы могут лежать в основе вашего отношения к деньгам и к материальному благополучию. Вот некоторые наиболее распространенные внутренние убеждения:

Деньги - это в жизни не главное;

Зачем деньги зря тратить, и так обойдемся; за все нужно платить, поэтому лучше так обойтись;

Деньги достаются только тяжелым трудом;

Считай, не считай - все равно денег не будет; нищим родился, нищим и помрешь - судьба такая;

По одежке протягивай ножки; жить нужно по средствам;

Деньги есть только у воров и преступников; честным трудом денег не заработаешь; (деньги - это зло);

Деньги лучше сохранять на "черный день";

Стыдно получать большие деньги; стыдно быть богатым, когда вокруг так много бедных людей; (стыдно торговаться - вдруг подумают, что ты бедный; стыдно просить оплату за свою работу);

Если будешь богатым, станешь как Иван Иванович....

Все уже давно поделено, так что лучше и не высовываться;

Деньги портят человека;

Я бедный, но гордый (честный, порядочный и т.д.);

Я получаю только "чистые" деньги.

Казалось бы, что плохого в этих убеждениях? Ведь в основе большинства из них лежат философские наблюдения, сделанные людьми в процессе повседневной жизни.

Но все, к сожалению, не так просто. Каждое из этих убеждений является по сути подсознательной программой, определяющей реальный ход вашей жизни. И если на сознательном уровне вы стремитесь к улучшению своей ситуации, то подсознательная программа часто оказывается сильнее и определяет ваше материальное положение. Давайте рассмотрим более подробно каждое из этих убеждений.

Деньги - это в жизни не главное

Допустим, ваши родители были убежденными противниками материальных благ и всю свою жизнь посвятили служению на благо общества. Например, науке, любимой работе, искусству, природе и т.д. Или просто они считали, что главное - это быть хорошим человеком, а сколько у тебя денег - не важно. В их жизни деньги были, но они не придавали значения их количеству. Деньги действительно не были значимой частью их жизни. И они часто повторяли эту очевидную для них истину своему ребенку в надежде, что и его жизнь будет такой же целеустремленной и наполненной любимой работой или творчеством.

Но ваша жизнь, к сожалению, не такая. У вас есть работа, но вы не являетесь ее фанатиком. У вас нет тяги к творчеству или к другим видам деятельности. Да и вряд ли могло быть иначе - в соответствии с общими правилами "кармического воспитания", вы должны своей жизнью разрушать систему ценностей родителей. То есть вы просто живете, и на сознательном уровне хотели бы, чтобы денег у вас было побольше.

Поскольку вы не фанатик своего дела, то можете работать в любом месте. И, казалось бы, легко можете найти место, где работа будет вам по душе, а оплата будет вас устраивать. Но в действительности все происходит не так. Вас все время заносит на работу в такие организации, где из вас выжимают все соки, а денег не платят. Или платят, но очень мало. Вы пробуете сменить место работы, но опять попадаете в подобную организацию. Вы не понимаете, почему вам так не везет, хотя знакомые находят себе неплохие места.

А виновато, скорее всего, это самое скрытое в глубине вашего подсознания убеждение, что деньги в этой жизни - не главное. И вы, поддавшись на его скрытые доводы, выбираете себе из множества возможных вариантов тот, где будете либо помогать людям, либо делать то, что другие не хотят. Или что-то подобное. Скорее всего, это будет место, где главным будет содержание деятельности, помощь людям, милосердие, верность слову, хорошие отношения и т.д. и т.п. Главным будет все, кроме денег.

Зачем деньги зря тратить

Следующее ошибочное убеждение может иметь вид: "зачем деньги зря тратить, и так обойдемся" или "за все нужно платить, поэтому лучше так обойтись".

Обычно таких убеждений придерживаются пожилые люди, прошедшие жизнь, полную лишений и знающие на своем опыте, что деньги зарабатываются таким тяжелым трудом, что и не стоит за них бороться. Лучше обойтись так, чем горбатиться до смерти за каждую копейку.

Они убеждены в этом и передают это убеждение своим детям. У детей оно закладывается глубоко в подсознание и в дальнейшем определяет их жизненную позицию. Им хочется жить лучше, они недовольны своим положением. Но они не делают ничего, чтобы его изменить. Они стараются работать в надежных организациях (преимущественно в госучреждениях), где мало платят. Они опасаются перейти на более высокооплачиваемую работу с риском потерять ее когда-либо. А зачем? Лучше я обойдусь малым и на своем стабильном (условно) месте и буду

ругать правительство, политиков, местные власти за воровство, развал страны, низкие зарплаты и т.д. Доходы и уровень жизни от этого, естественно, не улучшаются.

Деньги достаются только тяжелым трудом

Близким к только что рассмотренным является убеждение типа "деньги достаются только тяжелым трудом". Это убеждение также может быть получено в детстве от родителей, и оно будет определять многие события жизни.

Например, человек с таким подсознательным убеждением может искать место работы с хорошим заработком. Но подсознание сформирует события его жизни таким образом, что для него будут закрыты места, где деньги зарабатываются легко и в больших количествах. Он может найти только такие рабочие места, где нужно много и тяжело "вкалывать", а платить будут более чем скромно. Чтобы обеспечить себе требуемые доходы, ему нужно трудиться в двух-трех местах одновременно. И это в то время, когда его соседи или знакомые могут зарабатывать деньги легко и в недостижимых для него количествах.

Считай, не считай - все равно денег не будет

Следующее убеждение программирует некоторую безысходность в судьбе. Оно характерно для людей, долго и тяжело работавших в жизни и не сумевших накопить денег к старости. Они пробовали что-то скопить, но в результате разных катаклизмов, "черных вторников" и перестроек у них ничего не осталось. Так что они убеждены, что "считай, не считай - все равно денег не будет".

При таких убеждениях у них денег, естественно, быть не может. Это же убеждение они могли передать своим детям, поселив в них тем самым ощущение бесперспективности и бесполезности совершения каких-либо усилий по улучшению своего материального положения. А зачем? Известно ведь, что если нищим родился, то нищим и умрешь. И никакие примеры из жизни, когда бывшие нищие становятся миллионерами, человека не вдохновляют. Он считает, что это - не для него, для него все predetermined, его будущее темно и безрадостно.

По одежке протягивай ножки

Следующие близкие по смыслу утверждения программируют человека на существование в определенной среде с известным уровнем потребления и не дают ему возможности вырваться из этой среды.

Утверждения: "по одежке протягивай ножки", "жить нужно по средствам" или "каждый сверчок знай свой шесток" буквально навязывают идею о том, что если ты инженер или рабочий, то ограничь уровень своих притязаний и не рассчитывай на многое. Не суетись, все равно ничего не получится! Такие программы часто "навешивают" своим детям люди, много и безуспешно карабкавшиеся по жизни и не сумевшие добиться в ней реальных успехов.

В итоге человек может прилагать огромные усилия для поиска лучшего места работы, но у него не будет внутренней уверенности в том, что он заслуживает эту должность. Скорее наоборот, он будет сомневаться в том, что может получить это место. Эти "одежки" не для него, а для кого-то другого, более удачливого, предназначенного для лучшей жизни.

А раз у человека нет уверенности, то шансы получить хорошее место у него минимальны. "Вы сами формируете все события своей жизни" гласит Первый принцип Методики формирования событий (1,6,8). Так что внутренняя программа типа "по одежке протягивай ножки" определяет ход событий на внешнем плане.

Честным трудом больших денег не заработаешь

Убеждения типа "деньги есть только у воров и преступников", "честным трудом денег не заработаешь" очень распространены среди людей, пытавшихся завоевать себе место под солнцем в смутное время экономических перемен. Пытавшихся, но не сумевших достичь успеха вследствие каких-то внутренних барьеров: избыточной честности, боязни рисковать,

своеобразного понимания справедливости и т.д. Они пробовали, но ничего не вышло, потому что их обошли люди, не имевшие подобных внутренних барьеров. Скорее всего, вообще не имеющие никаких внутренних комплексов и ограничений. Именно такие люди первыми сумели сориентироваться в мутную эпоху перестройки и отрезать себе кусок денежного пирога.

Остальные (то есть неудачники), озлобились и затаили обиду на этих людей без комплексов. В итоге у большинства людей (поскольку реально преуспевает совсем малая часть населения) выработалось устойчивое убеждение, что "честным трудом больших денег не заработаешь".

Нужно отметить, что это утверждение недалеко от истины. При наличии хорошей квалификации в России можно найти работу со среднемесячным доходом в одну-полторы тысячи долларов, и это будут честные деньги (хотя и их платят будут, скорее всего, "черным налом", то есть без уплаты необходимых налогов). Но это не относится к "большим" деньгам.

Большие деньги можно заработать, если только заниматься предпринимательством, то есть сервисом, торговлей, рекламой, производством и т.д. А налоговая и криминальная обстановка такова, что без хотя бы минимального нарушения текущего законодательства обойтись невозможно. Следовательно, любой предприниматель так или иначе обходит закон и с формальной точки зрения его смело можно отнести к нарушителям закона, то есть преступникам. Но это только на уровне молвы, поскольку документы у большинства предпринимателей оформлены так, как требуют налоговые и иные органы контроля.

То есть человек, относящий себя к честным, принципиальным или обладающим другими исключительными качествами, закрывает себе путь к преуспеванию в бизнесе. Он не такой, как все, он честный. Но деньги-то зарабатывают они, и быть нечестными их вынуждают обстоятельства жизни, а не патологическая тяга к преступлениям. Все хотят спать ночью спокойно, но наше законодательство к этому не располагает.

А вы со своей честностью рискуете остаться на обочине жизни, гордясь своими принципами и заливая свой "сосуд кармы" переживаниями по поводу того, почему Бог не помогает честным, а вовсе даже наоборот.

Все эти рассуждения вовсе не означают, что мы призываем наших читателей быть нечестными, вовсе нет. Мы призываем к спокойствию в душе и снятию осуждения тех, кто зарабатывает свои деньги предпринимательством в условиях, к этому совершенно не приспособленных.

Деньги лучше сохранить на "черный день"

Такое ошибочное убеждение могло возникнуть у человека, имевшего в своей жизни случаи, когда ему срочно требовались деньги, а взять их было неоткуда. Тем самым он попал в очень дискомфортную ситуацию, и сегодня его подсознание помимо воли старается защититься от повторения подобного неприятного состояния. Для этого человек, часто даже не задумываясь о причинах своего поведения, старается откладывать свои доходы "на черный день", во всем ограничивая свой и без того невысокий уровень потребления.

Родители могут передать это убеждение детям, и последние тоже будут стараться откладывать в "заначку" часть своих доходов. Причем это будет не целенаправленное накопление денег для какой-то большой покупки, а просто накопление на случай непредвиденных бедствий, катастроф, болезней и т.д. В общем, чтобы защитить вас в "черный день", каким бы он ни был.

И, если человек держит эту идею в голове и достаточно долго готовится к возможному событию в будущем, то, в соответствии с принципами Методики формирования событий, этот самый "черный день" должен у него наступить. Фактически он сам, своими мыслями "притянул" это событие к себе. И тут как раз пригодятся накопленные денежки, если инфляция или еще

какие-то катаклизмы не съели их раньше.

С точки зрения роста благосостояния такое убеждение ограничивает человека в поисках лучших мест. А зачем, все равно лучше жить не станешь, ведь деньги придется отложить в "зачатку"? На сознательном уровне эта мысль обычно не отслеживается, но в действительности она ограничивает инициативу и решительность человека. Зачем суетиться, все равно лучше не станет. Разве что "черный день" наступит чуть поскорее, так кто же к этому стремится?

Стыдно получать большие деньги

Эти ошибочные убеждения выросли из недавних коммунистических идей всеобщего равенства. Еще пятнадцать-двадцать лет назад в нашей стране идеологический аппарат КПСС активно внушал идею о том, что деньги - это пережитки капитализма и все люди должны быть равны (в том числе в уровне материальной обеспеченности). И если кто-то отличается от массы, то его нужно поставить "на место" и сделать таким, как все.

В итоге у многих людей выработалась внутренняя программа о том, что нельзя сильно отличаться от других, особенно по уровню потребления. Нельзя требовать себе много, когда вокруг так много бедных и больных. Нельзя требовать (или даже желать) себе большую зарплату. И так далее.

Особенно негативно это убеждение сказывается на людях, занимающихся предпринимательством. Человек оказывает другим людям какие-то услуги, но стесняется брать за них плату в соответствующем размере. Он знает, сколько нужно брать, но стыдится это делать. В результате возникает внутренний дискомфорт (зачем работать зря?), накапливаются переживания и ситуация с доходами еще более ухудшается.

Если человек в силу обстоятельств (например, фиксированные расценки) все-таки берет необходимую плату, то старается избавиться от части денег, как-то раздать их людям - через образовательные программы, премии, дополнительные услуги и т.д. Ему стыдно иметь много денег, когда вокруг так много нуждающихся, больных или нищих. В итоге доходы его не растут, и часто даже падают, приводя к появлению долгов и другим проблемам.

Если ему удалось заработать большие деньги, то он становится благодетелем для своих родных, близких и знакомых людей. Он покупает им квартиры, дает средства на развитие бизнеса, оплачивает учебу их детей в дорогих учебных заведениях и так далее. В общем, он старается, чтобы они жили так же, как и он. Хотя деньги умеет зарабатывать только он (тратить-то их умеют все).

Такая ситуация обычно продолжится недолго. С одной стороны, потребности родственников растут, а благодарности от них особой не видно. С другой стороны, доходы должны падать, поскольку самому человеку деньги не нужны, он стыдится их. И они "уходят" от него, какие бы усилия для их получения он не предпринимал.

Это частая ситуация среди российских предпринимателей, которые сумели заработать большие деньги в начале перестройки. А, заработав, стали активно их раздавать. И сегодня денег у них нет. Все усилия по зарабатыванию не дают результата. Человек не понимает, в чем тут дело - ведь остались связи, знания, квалификация и т.д, а денег нет. Возможно, причиной этого как раз и является неосознаваемое ошибочное убеждение, что богатым быть стыдно. И что если человек снова заработает деньги, то он опять раздаст их тем, кто в них нуждается, но сам не умеет зарабатывать. А Высшим силам такой "благодетель" совсем не нужен, поскольку он нарушает процессы, определяющие уровень комфорта нашего существования.

Если будешь богатым, станешь как Иван Иванович...

Такое убеждение может возникнуть тогда, когда человек сам наблюдает, как меняется жизнь знакомого "Ивана Ивановича", который неожиданно круто разбогател и его характер переменялся далеко не в лучшую сторону. Возможно, раньше они вместе играли в домино и

вскапывали грядки на дачном участке. А сегодня он ездит на дорогом автомобиле с охраной, смотрит свысока или вовсе не замечает своих прежних знакомых. В общем, был человек, а стал - свинья. И все эти метамарфозы происходят на ваших глазах.

Возможно, он даже стал собирательным образом всего негативного, что пришло в нашу жизнь вместе с экономическими переменами. И вы не хотите становиться таким, как он! Ни за какие деньги! Вы потому и боитесь денег, что они подсознательно связаны у вас с образом Ивана Ивановича. А, поскольку вы порядочный человек и хотели бы оставаться им впредь, вы гоните деньги из своей жизни. Чтобы не стать таким, как Иван Иванович...

Хотя, если рассудить здраво, эти факторы очень слабо связаны между собой. Свиньей можно стать и без денег, и множество людей имеют большие деньги, но остаются порядочными людьми. Но это какие-то абстрактные люди, а тут яркий пример перед глазами - Иван Иванович. И вы гоните деньги прочь от себя...

Деньги портят человека

Это ошибочное убеждение очень похоже на предыдущее, но может иметь корни не только в опыте другого человека (Ивана Ивановича), но и в своем собственном. Например, у вас в силу каких-то обстоятельств появились большие деньги. Это большое испытание, и вы его не выдержали. Мужчины обычно пускаются в загул, женщины - в необузданные траты. Одновременно резко портится характер (появляется высокомерие, презрение к людям), разваливаются отношения с близкими людьми, часто страдает здоровье.

Через некоторое время деньги кончаются, и человек возвращается в свое прежнее "приличное" состояние. Но он помнит, что было с ним при наличии больших денег, и боится повторения этого. То есть фактически он боится денег, хотя на сознательном уровне он может стремиться снова заработать их. У него есть подсознательное убеждение, что деньги могут его снова "испортить", и он столь же бессознательно блокирует возможность появления больших денег в своей жизни. Он предпочитает оставаться порядочным человеком, хотя и без денег.

Я бедный, но гордый

Такое ошибочное убеждение тоже является наследием нашего недавнего социалистического прошлого. Помните лозунг: "У нас, у советских, особенная гордость!". Нас не купишь за деньги, мы особенные! Нам эти деньги и не нужны вовсе, потому что у нас своя гордость! Мы не будем ради денег заниматься торговлей, потому что гордый человек не будет унижаться ради копейки. Мы выше этой суеты! "

Возможно, мы немного сгустили краски. Но это ошибочное убеждение делает дискомфортной жизнь многих людей, не позволяя им заниматься той не престижной деятельностью, которая не соответствует "гордому" человеку.

Обычно это убеждение не позволяет человеку заниматься торговлей, хотя именно такая деятельность может дать наибольший доход (в советские времена общественное мнение осуждало "торгашей", думающих только о деньгах и ради них готовых на все). Особенно огорчительно это убеждение действует на людей, в силу обстоятельств вынужденных продавать что-то (в том числе свой труд). Они не могут потребовать за свой труд достойную плату, поскольку не могут позволить себе торговаться с работодателем или клиентом. Гордый человек не будет торговаться с работодателем!

Люди с такими убеждениями могут чувствовать себя комфортно и преуспевать только в местах, где все условия оплаты жестко фиксированы и не предполагают возможность каких-то изменений. То есть это прирожденные служащие, которые никогда не спорят с руководством о своем окладе (хотя внутри себя они могут испытывать бурю негативных переживаний по поводу низкой оплаты). Что поделать, они сами загнали себя в эту ситуацию.

Все уже давно поделено, так что лучше и не высовываться

От такого убеждения веет безысходностью и обреченностью, не так ли? Действительно, что можно сделать, если все уже давно поделено? Можно только пить с горя, ругать власти или преуспевающих бизнесменов и т.д.

Это ошибочное убеждение обычно возникает у людей, которые пробовали добиться успеха в жизни, но в силу ряда обстоятельств потерпели поражение. Они несколько раз начинали новое дело, но всегда проигрывали. Сегодня у них уже нет сил на новую попытку. А зачем дергаться, ведь результат заранее известен. Все разобрано, поделено, и новому человеку тут делать нечего.

Естественно, обладатель таких убеждений обречен на поражение в любых своих начинаниях. Да, скорее всего, он и не будет предпринимать никаких усилий по изменению своего положения. А зачем - ведь все давно поделено и разобрано, так что нечего и суетиться. Остается только горевать по поводу, что жизнь устроена так несправедливо.

Я получаю только "чистые" деньги

Данное убеждение легко можно было получить, наблюдая и участвуя в реалиях отечественного бизнеса эпохи "дикого капитализма", когда в результате мошеннических действий кто-то зарабатывал огромные деньги, но при этом на него падали проклятия многих тысяч обманутых людей ("МММ", РД "Селенга", концерн "Тибет" и т.п.).

Наблюдая отношение общества к подобным махинациям, честный человек старается не попасть в ситуацию, где он может даже случайно оказаться виновником чьих-то проблем и несчастий. В итоге он старательно избегает участия в делах, даже чуть-чуть сомнительных с его точки зрения. Более того, он даже не пытается выяснить, действительно ли в основе какого-то дела лежит мошенничество, или оно просто похоже на него.

Чтобы понять эти рассуждения, приведем пример. Например, хорошо известно, что сегодня очень большие деньги сравнительно честным путем можно заработать в сетевом (или многоуровневом маркетинге).

Многоуровневый маркетинг (или МЛМ) - вещь известная и широко распространенная во всем мире, и мы еще будем рассматривать его более подробно. Но в России, как обычно, эта система продаж товара и сбора наличных денег, построенная по принципу "из рук в руки", привлекла внимание людей, очень любящих деньги и не обремененных избыточной моралью. Они сделали немало для дискредитации этой, в целом довольно интересной и высокодоходной системы распространения товаров и услуг. В итоге у многих людей сложилось устойчивое желание держаться подальше от любых МЛМ-сетей. Несмотря на то, что большая часть сетей работает вполне честно и занимается распространением довольно полезных товаров и услуг.

Здесь как раз и срабатывает скрытое убеждение "Я хочу получать только "чистые" деньги, а в этом деле что-то не так. Я даже не буду разбираться, а просто отойду подальше и поищу такое дело, которое не будет вызывать сомнений".

В принципе, это вполне здоровое рассуждение. Но для человека, живущего в Германии или Швейцарии, поскольку там почти весь бизнес честный и законный. Другое дело в России. Любой, дающий прибыль бизнес у нас так или иначе связан с нарушением законодательства (например, с уклонением от налогов, работой с наличными деньгами и пр.), и если сторониться правовых нарушений, то, скорее всего, и доходов никаких не видать. Поскольку все дела, которыми вы будете заниматься, будут кристально честными и, скорее всего, мало доходными. Такая вот грустная философия.

Еще одной забавной, чисто российской разновидностью подобной ментальной порчи, является желание получать не только "чистые", но и "духовные" деньги. То есть человек согласен получать деньги за свой труд только в виде пожертвований за оказанную кому-то помощь, ни в коем случае не назначая цену за свои услуги. Такое отношение к деньгам часто можно встретить у людей, стоящих на ступеньках "Искатель" и "Целитель" рассмотренной нами

ранее лестницы духовного развития (3,6,8). То есть человек фактически боится денег - не дай Бог, они окажутся бездуховными! Лучше не иметь никаких, чем запачкать чем-то свою духовность.

Естественно, что материальное благосостояние такого человека зависит только от каких-то внешних источников доходов - зарплаты мужа, пенсии и т.д. Своих денег нет и не предвидится.

На этом мы заканчиваем обзор различных ошибочных убеждений, которые могут блокировать поступление к вам денег. Естественно, это далеко не все убеждения, которые встречаются у людей, а только самые распространенные. Поэтому мы рекомендуем вам тщательно проанализировать свое отношение к деньгам и выявить, какими идеями на этот счет вы руководствуетесь. Наверняка вы найдете много интересного и неожиданного.

Как бороться с этими внутренними программами мы расскажем в следующей главе.

А сейчас подведем очередные итоги.

ИТОГИ

1. Большинство людей в детстве или во взрослом возрасте получают некоторые убеждения, которые в дальнейшем, помимо их воли, блокируют возможность достичь материального благополучия. Такие скрытые программы мы называем "ошибочными убеждениями".

2. Ошибочные убеждения по отношению к деньгам могут появиться несколькими путями:

- вы могли получить их от ваших родителей, которые выросли в эпоху строительства коммунизма;

- вы могли получить их в виде внушения от значимых для вас людей в любом возрасте ("ментальная порча");

- они могли появиться в результате наработанного в вашей жизни негативного опыта обладания деньгами.

3. Типичными ошибочными убеждениями в области денег являются:

- деньги - это в жизни не главное;

- зачем деньги зря тратить, и так обойдемся; за все нужно платить, поэтому лучше так обойтись;

- деньги достаются только тяжелым трудом;

- считай, не считай - все равно денег не будет; нищим родился, нищим и помрешь - судьба такая;

- по одежке протягивай ножки; жить нужно по средствам;

- деньги есть только у воров и преступников; честным трудом денег не заработаешь

- деньги лучше откладывать на "черный день";

- стыдно получать большие деньги; стыдно быть богатым, когда вокруг так много бедных людей;

- если будешь богатым, станешь как Иван Иванович....

- все уже давно поделено, так что лучше и не высовываться;

- деньги портят человека;

- я бедный, но гордый (честный, порядочный и т.д.);

- я получаю только "чистые" деньги.

4. Для избавления от влияния скрытых ошибочных убеждений нужно внимательно проанализировать свою жизнь и сформулировать принципы, которыми вы руководствуетесь по отношению к деньгам.

1.4 Сколько денег у вас в голове?

Главный орган человеческого тела,

Незыблемая основа,

На которой держится душа - это кошелек.

Т.Карлейль

В этом параграфе мы рассмотрим еще одну возможную причину отсутствия у вас денег. Она не совсем обычна и суть ее можно выразить вопросом: "А сколько денег у вас в голове?".

Есть ли деньги у вас в голове?

Этот же вопрос может принять другой вид: "А думаете ли вы о деньгах? Присутствуют ли они вообще в ваших размышлениях?". Выражаясь по иному, на каких ступеньках лестницы духовного развития вы стоите?

В предыдущих книгах мы уже рассказывали, что у каждого человека есть основная (то есть доминантная) сфера интересов, размышлению о которой он уделяет большую часть времени. Это может быть работа, семья, увлечения и т.д. И, чаще всего, деньги в этих размышлениях занимают далеко не первое место. Чаще всего о них вспоминается только тогда, когда нужно за что-то платить, а денег нет.

Поэтому, если вы думаете только о работе, творчестве, искусстве, эзотерике и т.д., то, скорее всего, денег у вас не будет. Мы уже рассказывали, что все люди живут в том мире, который создают своими мыслями. Помните: "Вы сами формируете все события своей жизни!". Выражаясь проще, что в голове, то и в кошельке! То есть если вы не думаете о деньгах, то вы не будете притягивать их к себе. Вы не будете "подкармливать" эгрегор денег своими мыслями, и он не станет помогать вам получить денег побольше. В предыдущих книгах мы рассказывали о механизме взаимодействия между людьми и силами Тонкого мира: люди отдают энергии своих мыслей и эмоций, а ответ получают то, о чем они размышляют и к чему стремятся.

(Для тех, кто не знаком с другими нашими книгами, напоминаем, что эгрегор - это сущность Тонкого мира, создаваемая мыслями людей, размышляющих об одном и том же. То есть если вы думаете о любви, то вы "подкармливаете" своими мыслями эгрегор любви, если ваша голова занята решением научной проблемы, то вы "кормите" эгрегор науки и так далее. И чем больше мысленных энергий выделяете тому или иному эгрегору, тем больше помощи вы можете от него получить в достижении ваших целей.)

А что значит "держать деньги в голове"? Это значит - думать о них. Но не о том, что вы самый бедный и денег у вас никогда не будет, а о том, сколько и чего вам нужно для комфортной жизни. Думать не вообще об абстрактном миллионе долларов, который вы все равно не "проглотите" без вреда для психики. А о реальных суммах, необходимых вам для приобретения вполне конкретных предметов (или оплаты вполне конкретных услуг).

В предыдущих работах мы подробно рассматривали Методику формирования событий своей жизни с помощью силы мысли (МФС), которая включает в себя семь основных принципов (1,6,8). Второй принцип этой методики имеет вид: "Беги в одну сторону, или Карабкайся на одну вершину!". Если, в соответствии с ним, вы выберете себе одну, самую желанную цель и будете постоянно думать о ней и о том, как ее достичь, то вероятность реализации этой цели резко повысится.

Для этого, например, можно каждый день считать, сколько денег у вас есть и сколько осталось заработать для достижения цели (испытывая при этом только положительные эмоции). По возможности чаще раздумывайте о том, как прекрасна будет ваша жизнь, когда вы получите нужную вам сумму. Смотрите по сторонам и ищите варианты того, как заработать деньги и ускорить исполнение ваших желаний. И так далее.

Тем самым вы дадите знать своим покровителям в Тонком мире, что вы любите деньги и сумеете использовать их с пользой для себя. Вы не будете тратить их на переделку окружающего мира. Деньги нужны вам, чтобы ваша жизнь стала более комфортной. Если вы сумеете именно так организовать свое мышление, тогда они станут приходить к вам. И никак иначе.

Думайте о деньгах позитивно

Естественно, что ваши размышления о деньгах не должны носить негативного характера. Если у вас в голове постоянно крутится мысль типа: "Денег нет, и не будет", то никакой эгрегор денег вам не поможет. Вы будете его "подкармливать" своими мыслями о деньгах, а он будет выполнять ваше указание о том, чтобы их у вас не было. Обмен, конечно, неравнозначный (особенно с вашей точки зрения). Но ведь вы сами формируете все события своей жизни - своими мыслями в том числе.

Поэтому переключитесь на то, сколько денег вам надо, и как вы их будете тратить. Какое удовольствие вы при этом получите. Как будете благодарить Высшие силы за помощь. И так далее. Думайте только о положительном варианте развития события (так выглядит первое правило методики ФС, если помните)! И оно обязательно реализуется!

Заземляйтесь время от времени!

Есть еще одна, весьма своеобразная причина отсутствия денег у людей. В последние годы очень широкое распространение получила литература религиозно-мистической и эзотерической направленности. Это говорит о том, что интересы очень многих людей переместились от чисто земных хлопот в сферу духовности. Это, конечно, замечательно. Но, согласно высказанным выше идеям, перемещение доминанты интересов в сферу духовности автоматически означает, что вы становитесь под покровительство эгрегоров духовности. И уходите от покровительства эгрегора, заведующего материальными благами. Поэтому денег у вас становится значительно меньше.

Особенно сильно сказывается это на результатах деятельности людей, занятых в бизнесе. Если бизнесмен, особенно руководитель предприятия, начинает увлекаться эзотерикой и постоянно раздумывает об устройстве Тонкого мира или о том, как оценят Высшие силы его поступки, то времени на производственные дела у него просто не остается. В результате дела приходят в упадок, деньги исчезают и у него, и у его сотрудников.

Значит ли это, что бизнесменам не надо размышлять о своей духовности? Вовсе нет. Нужно только относиться к этому занятию разумно, сочетая размышления о духовности с размышлениями о реализации своих проектов, включая контроль текущей деятельности и планирование будущих доходов. То есть подпитывать мысленной энергией тот и другой эгрегор. И вы будете любы обоим. На первых порах нужно буквально следить за тем, какие мысли у вас в голове. А затем это войдет в привычку и вы будете легко переключаться с одного вида размышлений на другой, ни о ком не забывая.

Нужно сказать, что многие бизнесмены сами интуитивно пришли к этой модели жизни и грамотно управляют процессами своего мышления, поэтому с бизнесом у них все в порядке.

Если же в процессе прочтения этого параграфа вы обнаружили, что почти все время вы думаете о работе, спорте или духовности, и лишь изредка - о деньгах, то мы дадим вам только один совет: заземляйтесь! То есть почаще думайте о деньгах! Займите этими размышлениями существенную часть своей жизни, например, не менее трех часов в день.

Сложность здесь состоит в том, что если деньги не являются важной частью вашей жизни, то будет трудно вспомнить о необходимости раздумывать о них. Тогда организуйте себе систему напоминаний о деньгах. Для этого годятся любые способы - специальная запись в еженедельнике, развешанные по комнате или офису денежные купюры и любые другие ходы. Лишь бы они помогли вам вспомнить о том, что нужно некоторое время думать о деньгах и связанных с ними удовольствиях.

В последующих разделах книги мы будем рассматривать некоторые из подобных "напоминалок", которые будут направлять ваши размышления в нужное русло.

А мы тем временем переходим к итогам.

ИТОГИ

1. Если человек в процессе своей повседневной жизни и деятельности не думает о деньгах, то деньги присутствуют в его жизни в минимальных количествах.

2. Если даже человек думает о деньгах или каких-либо материальных благах, его размышления должны носить позитивный характер.

3. Предприниматели, избыточно увлекающиеся развитием своей духовности, неминуемо начинают нести убытки в делах. Поэтому рекомендуется разумно сочетать духовные поиски с размышлениями о путях решения производственных вопросов.

1.6 В каком мире вы живете

Бедность приходит к тому, кто эмоционально и

Интеллектуально готов с ней смириться. Богатство выбирает тех,

Кто готов принять его, ожидают его и наслаждаются им.

Д.Гиллес

В этом параграфе мы хотим рассмотреть еще одну возможную причину скрытой блокировки вашего преуспеяния. Она очень близка к рассмотренной чуть ранее, но имеет свои особенности.

В общем виде эту внутреннюю проблему можно выразить вопросом: "А в каком мире вам жить комфортнее? В мире бедных или в мире людей обеспеченных?". Если вам кажется, что ответ тут может быть только один, то вы сильно ошибаетесь.

Попробуем пояснить это утверждение на простом примере. Допустим, вы пришли в мебельный магазин и хотите купить себе что-то. Естественно, вы пойдете в тот отдел, где стоят вещи, соответствующие вашему нынешнему уровню достатка. А вот как вы относитесь к вещам более дорогим? К тем, стоимость которых во много раз превышает ваши финансовые возможности?

Это не для меня

Некоторые люди стараются пройти мимо таких вещей, глядя в сторону и ускоряя шаг. Они знают, что эти вещи - не для них, они для обеспеченных людей, живущих в другом мире - мире богатых. А вы живете в мире бедных и даже не пробуете заглянуть в тот самый мир богатых. Вы знаете, что тот мир - не для вас, он для вас потусторонний или фантастический. Что-то вроде мыльного сериала - красиво, занимательно, но не имеет никакого отношения к реальной жизни. А вы живете в реальном мире и знаете, что мир богатых - не для вас. Но тем самым вы неосознанно формируете свою нынешнюю реальность и свое будущее. И как бы вы не старались на сознательном уровне заработать много денег, более сильной окажется ваша подсознательная программа, удерживающая вас в мире бедных.

Живут же люди!

Другая категория людей смело рассматривает очень дорогие стенки или спальные гарнитуры. Но рассматривает их не как потенциальную покупку, а как музейный экспонат или выставку предметов из мира богатых. Эти люди могут оценить достоинства отделки или резных элементов мебели, но им никогда не приходит в голову мысль о том, что и они могут когда-то пользоваться этой мебелью. Разве можно спать или есть на музейном экспонате? Это что-то красивое, но не мое, и никогда не будет моим. Такая крамольная мысль даже не закрадывается вам в голову. Глубоко в подсознании у вас сидит жесткая уверенность в том, что все это - из какой-то другой жизни, в которую вам никогда не попасть - в нее можно только заглянуть краем глаза. У вас есть внутренняя уверенность в том, что все эти сверхдорогие предметы нормальному человеку не нужны, все то же можно получить и за меньшие деньги. Зачем тратить так много на мебель, можно обойтись чем попроще? Вы даже не допускаете мысли о том, что у вас может быть так много денег, что покупка этих предметов станет рядовым событием вашей жизни. А раз вы не верите, что можете заработать так много денег, то все ваши усилия по

зарабатыванию больших сумм будут блокироваться вашим же подсознанием помимо вашей воли.

Надо приобрести со временем

Третья категория людей рассматривает мебель любой стоимости как вещь, которую рано или поздно можно будет приобрести. Если, конечно, вас устроит ее качество, размеры, удобство и т.д. Пусть сегодня у вас нет денег на подобную покупку, но завтра они могут появиться, и вы хотите быть готовы к тому, чтобы потратить их с толком и удовольствием. Поэтому уже сегодня вы присматриваетесь к возможным будущим покупкам. Как вы понимаете, именно этот подход никак не блокирует рост вашего будущего благосостояния.

Конечно, существуют и другие варианты отношения к дорогой мебели. Например, вы можете презирать ее или можете быть готовы спать на ней хоть в грязных ботинках - это уже крайности, и они тоже не приближают вас к миру обеспеченных людей.

У каждого - свой порог потребления

Все эти рассуждения говорят о том, что у каждого человека имеется некоторый внутренний порог потребления материальных благ, который он считает для себя допустимым. Все, что выше этого порога, человек бессознательно отвергает, считая, что эти вещи - не для него. Эти вещи - из какого-то фантастического и чуждого вам мира миллионеров, живущих непонятной жизнью и тратящих безумные деньги на то, что можно купить за умеренную плату. Вам непонятен этот мир, он чужой для вас. А, поскольку мы своими мыслями формируем события своей жизни, то о каком богатстве может идти речь? В своих мыслях вы обходитесь минимумом и не представляете себе, что можно тратить огромные деньги на предметы роскоши. В соответствии с вашими глубинными убеждениями жизнь сделает так, что вы получите комфортный для вас минимум. Хотя на сознательном плане вы можете декларировать, что хотите стать богатым и жить в роскоши.

Все эти рассуждения относятся, естественно, не только к мебели. Одежда, электроника, украшения, парфюмерия, автомобили, жилище - предметы какого уровня стоимости вы считаете для себя желанными и комфортными? Можете ли вы представить себе, что вы отдаете за телевизор, холодильник или шубу несколько тысяч долларов? Или вы обойдетесь чем-то попроще? Сможете ли вы получить удовольствие от посещения казино, или это заведение для вас как бельмо на глазу?

Все эти наблюдения легко покажут вам, каков ваш внутренний порог потребления сегодня. То есть, сколько материальных благ вы в действительности просите для себя у жизни.

Нужен ли вам коврик

Чтобы более точно определить внутренний порог потребления, проведите небольшой тест. Сходите в самый дорогой мебельный магазин вашего города. Найдите себе там самый дорогой спальный гарнитур (стоимостью несколько десятков тысяч долларов) и представьте, что он стоит у вас в квартире и вы лежите на нем. Какие ощущения у вас при этом возникнут? Не возникнет ли у вас устойчивого желания слезть с этой необъятной кровати и примоститься где-нибудь рядом с ней на полу, на коврик. И действительно, зачем портить дорогую вещь своими боками, вы и ковриком обойдетесь. И вещь целее будет.

Если такие желания у вас присутствуют, то ваш порог потребления очень низок и трудно предположить, что в вашу жизнь придут большие деньги. И если даже в результате каких-то обстоятельств их заработаете, вы постараетесь быстренько избавиться от них - вложите их в очередное дело, купите чего-то своим родственникам или просто поможете им деньгами, и так далее. Вам большие деньги не нужны, вы комфортно чувствуете себя среди людей с небольшими доходами. Скорее всего, в итоге ваша жизнь будет именно такой.

Как быть

Что же делать, если после прочтения этих строк действительно ощутили, что вам комфортно спать на недорогой отечественной (или самодельной) кровати, а лежание на тысячедолларовой кровати ничего, кроме дискомфорта, у вас не вызывает? Понятно, что эти ощущения свидетельствуют о том, что ваш внутренний порог потребления достаточно низок. Обречены ли вы всю жизнь довольствоваться этим, или есть какие-то способы перехода в мир обеспеченных людей?

Такие способы, конечно, есть. Самое простое - это поднять этот самый порог потребления. То есть научиться чувствовать себя одинаково комфортно и в реальной экономной жизни, и в мире обеспеченных людей. Для этого нужно совсем немного времени и воображения. Нужно периодически представлять, что вы обладаете очень дорогой мебелью, электроникой, автомобилем, покупаете очень дорогие вещи и все это вызывает у вас восторг и удовольствие (а не внутреннюю скованность, как раньше). Можно рассматривать каталоги дорогих изделий или рекламные буклеты, примериваясь к предлагаемым там товарам. Выбирайте себе то, что вы купите, когда у вас появится достаточное количество денег.

Если у вас это получится и вы начнете рассматривать любую вещь не с точки зрения ее безумной цены, а с точки зрения ее удобства, полезности, красоты или еще каких-то качеств, то вы подняли свой порог потребления и этот барьер не стоит больше на вашем пути к богатству.

Конечно, здесь важно не перестараться, поскольку в итоге вы можете потерять чувство реальности и скатиться в мир переживаний по поводу отсутствия у вас этих замечательных вещей. Это уже будет идеализация материальных благ и путь к ним вам будет закрыт уже из-за "воспитательного" процесса. Так что просто радуйтесь хорошим вещам и будьте готовы к тому, что рано или поздно они придут в вашу жизнь.

Вот будут деньги!

Некоторые критично настроенные читатели могут возразить: "Зачем это я сейчас начну пускать слюни, разглядывая дорогие вещи? Вот появятся деньги, я куплю все это и тогда привыкну к ним, научусь получать от них удовольствие".

Это все, конечно, правильно. Привыкать к красивому и дорогому значительно легче, если ты это уже имеешь. Если у вас есть возможность поступить так, то покупайте и радуйтесь.

Мы же говорим о другом. Есть некоторые скрытые механизмы работы нашего подсознания, сильно влияющие на принятие решений. И если в глубине души вам комфортнее жить в мире людей средней или малой обеспеченности, то при выборе места работы или при занятиях бизнесом вы бессознательно будете поступать так, чтобы оставаться в зоне комфорта (уровень малой или средней обеспеченности). То есть вы бессознательно будете выбирать такие места приложения ваших сил, которые не позволят вам выйти из этой зоны. И даже если вам будут предлагать какие-то возможности быстро и много заработать, вы будете отвергать их, находя массу доводов в обоснование своей позиции.

А если в результате немалых усилий у вас появится большое количество денег, вы не станете покупать себе очень дорогие вещи, а постараетесь поднять уровень жизни вашего окружения - родственников, сотрудников, хороших знакомых и т.д. Вам комфортно среди этих людей, и вы не хотите выходить из этой зоны комфорта. В крайнем случае, вы попытаетесь подтащить всю эту зону (то есть свое окружение) на более высокий уровень материальной обеспеченности. Но, поскольку эти люди, в отличие от вас, не заслужили такого уровня обеспеченности, то добром это не кончится. Ваши прежние большие деньги будут растрочены, а новые перестанут поступать к вам в прежнем количестве. Вы не получаете от них удовольствия, и эгрегор денег вас разлюбит.

Все это вовсе не значит, что не нужно помогать родным или близким вам людям. Хотите - помогайте, это благое дело. Мы хотим лишь сказать, что если вы заработали много денег, то

незачем ограничивать себя в покупках хорошей квартиры, машины, мебели т.д. Заслужили - пользуйтесь этим с удовольствием, а ваши отношения с родными и близкими вряд ли будут зависеть от того, какая марка машины у вас. Если, конечно, ваш характер не станет меняться в худшую сторону вместе с деньгами и другими материальными благами, приходящими к вам.

А если ваш характер и взгляды на жизнь остались прежними, то ваши родные и знакомые порадуются вашему успеху. А если они переполнятся к вам завистью и злобой, то, видимо, их "сосуд кармы" наполнен под горлышко и помогать им материально - это значит мешать "воспитательным" процессам со стороны Высших сил. Подумайте об этом. Каждый живет в том мире, который создает своими мыслями и поступками.

На этом мы заканчиваем очередные размышления о внутренних барьерах, стоящих на пути к материальному благосостоянию, и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. У каждого человека существует определенный внутренний порог потребления материальных благ. Этот порог указывает, при каком уровне материальной обеспеченности человек будет чувствовать себя комфортно и когда возникает зона дискомфорта.

2. Для определения своего уровня рекомендуется сходить в магазин дорогих вещей и оценить, обладание вещами какой стоимости для вас понятно и приятно, а какие траты кажутся вам необоснованными или глупыми. Отсюда станет ясно, какой уровень материальных благ вы готовы пустить в свою жизнь.

3. Внутренний порог потребления можно поднять, представляя себе, что вы уже обладаете этими вещами и это доставляет вам радость и удовольствие.

4. Если в результате каких-то усилий большие деньги придут к человеку с невысоким порогом потребления материальных благ, то этот человек постарается побыстрее избавиться от денег, направив их на бизнес или раздав родным или знакомым. В итоге количество денег у него уменьшится - они ему не нужны. Деньги обычно приходят к тому, кто умеет им радоваться и тратить их на себя с удовольствием.

1.6 Куда бы вас деть, родимые?

Это просто сумасшествие - жить в нужде,

Чтобы умереть богатым.

Ювенал

В этом параграфе мы рассмотрим проблему, имеющую специфически российские корни. Эта проблема могла возникнуть только в нашей стране с переходной экономикой. В развитых капиталистических странах она вряд ли имеет большое распространение.

Деньги как источник дискомфорта

Эту проблему можно сформулировать следующим образом: у вас нет денег, поскольку вы не пускаете их в себя. Вы избегаете их. Точнее, вы избегаете не самих денег, а того дискомфорта, который они могут принести в вашу жизнь. Как это может быть? Чтобы понять это, предлагаем вам выполнить следующее упражнение.

Упражнение "ХРАНИМ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ"

Представьте себе ситуацию, когда вам нужна большая сумма денег для крупной покупки (квартиры, машины, дачи, зарубежной поездки, оплаты обучения и т.п.). Четко представьте себе, что бы вы хотели купить и сколько это стоит.

Теперь представьте, что у вас нет всей требуемой суммы, а есть только небольшая ее часть - одна десятая. И накапливать оставшуюся сумму придется еще несколько лет. Где и как вы будете хранить накопленные деньги? Дайте себе четкий ответ на этот вопрос.

Теперь представьте, что вы неожиданно выиграла в лотерею (или вам досталось наследство), и требуемая сумма увеличилась до 75%. Осталось накопить только 25%, но и на это

потребуется год-полтора. Что вы сделаете с имеющимися деньгами? Куда вы их поместите? Дайте четкий и подробный ответ на этот вопрос.

А теперь проанализируйте свои ощущения во время выполнения этого упражнения. Ощущали ли вы комфорт от обладания большой суммой? Мы специально не приводили цифр, потому что для одного человека большие деньги - это тысяча долларов, а для другого - не меньше ста тысяч. У каждого свой "порог дискомфорта", но он имеется практически у всех.

Эта проблема имеет специфически российские корни, где нет установившейся банковской системы, нестабильны валюта, политическая ситуация, налоговая система. Человеку негде сохранить свои накопленные деньги! Банки - ненадежны (разве что стеклянные). Хранить дома - а вдруг украдут? Закопать в огороде или в гараже - а вдруг кто подглядит и выкопает? Носить с собой - опасно. В общем, выхода нет.

Такая ситуация приводит к тому, что наличие большого количества денег приводит к внутреннему дискомфорту. Человек начинает переживать за сохранность своих денег, и эти переживания неприятны ему. Он стремится избавиться от них (от переживаний, естественно). А как легче всего сделать это? Правильно, избавиться от денег.

И вот человек, получив какую-то давно желанную сумму денег, бессознательно стремится избавиться от нее. Как? Это не вопрос. Предложение подобных услуг велико. Деньги отдаются займы, вкладываются в очередную "пирамиду", даются каким-то сомнительным личностям "под процент" - и все это на полном доверии, без самых элементарных мер предосторожности. Либо они быстро тратятся на покупку не очень нужных вещей. Важно одно - любым способом избавиться от источника дискомфорта! И опять перейти в спокойное и привычное состояние безденежья и ругани в адрес проходимцев, властей, демократов и т.д.

Поэтому денег у вас может не быть потому, что вы не пускаете их в себя. Они для вас - источник дискомфорта, и вы избавляетесь от них, как только они собираются в каком-то определенном количестве. Вы не знаете, как можно их сохранять и быть при этом уверенным, что вас не обманут.

Дадут столько, чтобы не вызвать дискомфорта

Если вы решите эту проблему только на тысячу долларов, то вы можете получить не больше тысячи (сколько бы вы ни просили). Если вы готовы без дискомфорта получить и распорядиться десятью тысячами - вы можете получить их, и не больше. Высшие силы заботятся не только о том, чтобы реализовывать ваши заказы. Они, в первую очередь заботятся о вашей душе - чтобы ей было спокойно. Спокойствие важнее, чем деньги. Поэтому при исполнении всех прочих условий вы получите столько денег, сколько сможете принять без перехода в состояние внутреннего дискомфорта. И не больше.

Определите свой порог

Мы предлагаем вам припомнить, какая максимальная сумма ваших личных денег была у вас в руках (в банке или где-то еще) и как вы ею распорядились. Получали ли вы удовольствие от обладания этой суммой, или у вас появилось ощущение тревожности и беспокойства? Готовы ли вы еще раз получить такую же сумму? А в два раза большую? А в десять раз большую? Что вы будете ощущать при этом?

Попробуйте искренне ответить на эти вопросы. Может быть, именно тут заложена блокировка вашего материального благополучия.

Если вы нашли что-то похожее, то вам нужно повысить порог, после которого возникает чувство дискомфорта. Проще всего это сделать, если вы найдете место, где без внутреннего беспокойства вы сможете хранить очень большую сумму денег. Очень большая - это в десять и более раз превышающую ту, которая вызывает у вас чувство дискомфорта.

Как вы это сделаете - ваше личное дело. Один готов купить сейф и установить его у себя

дома. Другому достаточно ячейки в банковском хранилище. Третьему нужно обязательно поместить деньги в заграничный банк. Если вы не решите эту проблему для себя, вам сложно будет переступить порог дискомфорта.

Скорее всего, существуют и другие пути решения этой проблемы. Например, избавиться от тревожности можно путем многократного повторения аффирмации типа: "Чем больше у меня денег, тем безопаснее моя жизнь". Или как-то еще.

На этом мы заканчиваем рассмотрение этой специфически российской проблемы (хотя, пожалуй, она столь же актуальна в странах СНГ) и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. При накоплении определенной суммы денег у человека может возникнуть чувство внутреннего дискомфорта, вызванное беспокойством за их сохранность.

2. Это чувство дискомфорта приводит к тому, что человек спешит избавиться от денег любым способом, после чего оказывается в первоначальном состоянии хронического ожидания денег.

3. Чтобы избавиться от этого источника внутреннего беспокойства нужно найти место, где вы совершенно спокойно сможете хранить сумму, во много раз превышающую то количество денег, которое сегодня вызывает у вас чувство тревоги.

1.7 А я самый умный!

Кто-то однажды спросил, как можно разыскать Гудийра - изобретателя вулканизации резины. Ему ответили: "Если вы увидите человека в резиновом пальто, резиновых ботинках, резиновом цилиндре и с резиновым кошельком в кармане, а в резиновом кошельке ни одного цента, то можете не сомневаться это Гудийр".

Уилсон

Следующая причина проблем с деньгами относится преимущественно к тем людям, кто пробует сам строить свой бизнес. То есть не ограничивается получением заработной платы или пенсии, а пробует создать свой личный бизнес, который должен приносить ему доход. Должен, но не приносит. В чем тут может быть дело?

Мы не будем возвращаться к тем же причинам, о которых уже рассказывали ранее. Считаем (условно), что у вас их нет. Что же еще может мешать достижению успеха в бизнесе? Как вы понимаете, на этом пути есть еще немало подводных камней. Вот один из них.

Аккуратнее с потоками жизни

Если вернуться к Основным принципам Методики формирования событий (1,6,8), то можно вспомнить, что третий принцип рекомендует нам: "Плыти по течению!". То есть он не рекомендует нам идти против потоков жизни, когда мы движемся к своим целям. Как это может случиться? Да очень просто.

Например, вы - предприниматель, и пробуете организовать выпуск собственной продукции. Причем продукции не простой, а трудоемкой и высокотехнологичной (например, телевизоров). Вы хотите развивать отечественную промышленность, дать людям рабочие места и т.д. И это в то время, когда вокруг вас бушует инфляция, банковская система неустойчива, налоговое законодательство несовершенно и отбирает у вас всю прибыль. Кто-то и в этих условиях умеет зарабатывать большие деньги, но только на импорте зарубежных товаров и экспорте отечественного сырья. А вовсе не на производстве отечественной продукции.

Каков будет итог ваших усилий? Скорее всего, огорчительный. Потому что потоки жизни (а вместе с ними и большие доходы) "текут" в сторону "легких денег". Можно ли выстоять против потока и не разориться? Наверное, можно, но это потребует невероятных усилий. И насколько легче эта же цель может быть достигнута, когда в стране установлена стабильная финансовая система, есть государственная поддержка инвестиционных проектов, упорядочен сбор налогов и

т.д.

Зачем мы все это рассказали? Здесь мы еще раз подчеркнули мысль о том, что источником ваших финансовых проблем могут стать ваши идеи о том, каким должен быть этот мир и ваше место в нем - без учета происходящих в нем реальных процессов. Естественно, вы имеете полное право так поступать. Но жизнь будет значительно комфортнее, если вы будете плыть по течению. Или хотя бы учитывать его направление.

Этот пример относится не только к производству телевизоров, а к любой предпринимательской и иной деятельности. Потоки жизни существуют везде, и их нужно учитывать, если вы хотите добиться успеха. Не имеет значения, ищите ли вы себе работу или торгуете товарами на рынке. Главное, чтобы вы попробовали понять, не идете ли вы против течения жизни и не разрушаете ли третий принцип. В обычном менеджменте это называется учет конъюнктуры рынка.

Так, торгуя на рынке, вы можете иметь свои идеи о том, что нужно продавать. И пусть все вокруг продают обычные куртки или рубашки, вы будете продавать вязаные носовые платки. Они вам нравятся, и вы считаете, что все люди должны приобрести себе по десятку вязаных платков. Но, к сожалению, платки не пользуются спросом, но вы все равно не хотите торговать куртками. Итог такого игнорирования существующей реальности закономерен - ваш бизнес развалится, а вы пополните армию озлобленных на жизнь неудачников. И всего лишь потому, что не захотели учитывать потоки жизни, указывающие на пути достижения успеха в вашем деле.

Вот еще пример из другой области жизни. Допустим, если вы ищете себе место работы по душе и с хорошей зарплатой, то посмотрите, где могут платить хорошие деньги за такую работу. Может быть, такого места вообще не существует, а вы его ищете. Ищете, не находите и погружаетесь в мир негативных переживаний.

Или, например, вы имеете высшее или специальное техническое образование, и вам хочется сидеть и конструировать технические устройства. Вы ищете такое место, а вам предлагают только работу, связанную с торговлей, да и то не техническими товарами. Вам это не нравится, в итоге настроение надолго портится со всеми вытекающими из этого последствиями. А зачем сердиться? Примите реальность такой, какая она есть! А она такова, что сегодня деньги можно заработать в основном в торговле, и почти нигде больше. Если вы не хотите подстраиваться под эти потоки (то есть торговать), то либо снимите свои притязания на уровень доходов, либо попробуйте перестроиться и поискать работу пусть в торговле, но связанную с любимой вами техникой. Потому что другого выхода просто нет! Кроме избыточных переживаний, болезней и разного рода неприятностей.

Это звучит, возможно, резковато, но такова жизнь. Она не подстраивается под ваши идеи (я шахтер, я конструктор, я буду торговать только вязаными платками и т.д.), а существует сама по себе. Либо вы подстроитесь под ее потоки и сумеете жить более комфортно, либо будете бороться с ней, отстаивая свои идеи. Это тоже выход, но он требует значительно больших усилий и не гарантирует успех. Особенно, если в борьбе вы озлобитесь и начнете накапливать негативные переживания.

Покопайтесь в своих идеях

Чтобы понять, не нарушаете ли вы третий принцип Методики формирования событий, который имеет вид "Плыви по течению!", проанализируйте, какие потоки массовых человеческих устремлений имеют место в окружающей вас жизни, в том числе в сфере вашей профессиональной деятельности. Где сегодня зарабатываются наибольшие деньги? Как эти области пересекаются с вашими личными интересами? Есть ли у вас точки соприкосновения?

Причем это должны быть не абстрактные размышления о фактах, известных вам из газет

или телевидения (большие деньги зарабатываются на наркотиках, водке, нефти и т.п.). Нет, речь идет именно о вашей сфере деятельности, будь вы учитель, милиционер или токарь. Где, в каких местах больше всего зарабатывают учителя (милиционеры, токари и т.д.). Если они много зарабатывают, то почему вы не там?

Составьте перечень выявленных вами потоков жизни, запишите их на отдельном листе бумаги. Определите свое место относительно этих потоков. Вписываетесь ли вы хотя бы в один поток? Если да, то в какой и почему именно в него? Если нет, то почему?

Если вы честно ответите на эти вопросы, то, возможно, поймете причины ваших неудач. Может быть, вы упорно отстаиваете свои идеи, не считаясь с объективной реальностью? Если это так, то будьте готовы к большим проблемам при достижении ваших целей.

Можно идти против потока

Наличие больших проблем вовсе не означает, что вы обречены на неудачу, вовсе нет. Займите позицию игрока и упрямо идите к своей цели, невзирая на встречающиеся трудности и не впадая в негативные переживания. И тогда ваше упорство будет вознаграждено - об этом говорят примеры преуспевающих отечественных предпринимателей, затеявших свои проекты пять-десять лет назад, когда к этому не было особых предпосылок. Просто учтите, что свое дело тогда затевали очень многие, а достигли успеха единицы. Это как раз те предприниматели, кто ясно осознавал сложность стоящих задач и не ожидал близких и легких успехов. Годы напряженного труда без претензий к жизни дали свой результат.

Так что человек имеет право на любой выбор, но он должен трезво оценивать реальность и не идеализировать свои способности к быстрому достижению успеха. Тогда его выбор получит поддержку Высших сил и его цели будут достигнуты, какими бы смелыми они не казались.

А мы пока подведем итоги.

ИТОГИ

1. Одной из сложностей в достижении целей может быть выбор такого направления приложения своих сил, которое будет противоречить потокам окружающей жизни.

2. При возникновении проблем с бизнесом или трудоустройством проанализируйте, какими мотивами вы руководствуетесь, выбирая именно это дело. Может быть, вы руководствуетесь только своими идеями, не считаясь с требованиями окружающей жизни - тогда множество проблем вам обеспечено.

3. Человек имеет право выбирать любые цели и идти к ним, невзирая на потоки жизни. Но при таком выборе он должен трезво оценивать ситуацию и не ожидать быстрого и легкого успеха.

1.8 Кому я там нужен?

Все мы находимся за чертой бедности

- только по разные ее стороны

М.Генин

Большинство предыдущих наших рассуждений относились к проблемам, возникающим в жизни людей, в том или ином виде занимающихся предпринимательством. По статистике, к началу 2000 года около 40 млн. человек в России взяли в свои руки обеспечение себя и своей семьи материальными благами. Сюда относятся все виды торговли, выращивание и продажа продуктов питания, предоставление различного вида услуг строительство, перевозки, массаж, целительство, дизайн и т.д. и т.п. Наши предыдущие рассуждения о возможных причинах проблем с деньгами относились преимущественно к этой категории людей.

Проблемы есть не только у предпринимателей

Но в нашей стране остается еще не менее 50 млн. вполне трудоспособных людей, кто в силу воспитания или других причин не способны заниматься предпринимательством, даже в

свободное время. Эти люди способны только к одному - они могут продавать свой труд и получать за него заработную плату. В зависимости от уровня образования они относятся либо к рабочим (или крестьянам), либо к служащим.

Этим людям деньги нужны ничуть не меньше, чем предпринимателям. Они видят окружающую жизнь и их материальные потребности растут. А возможность удовлетворить их имеется только одна - получение большой заработной платы. Но термин "большая" - понятие относительное, и что для одного человека предел мечтаний, для другого - мало или вовсе ничего. Поэтому степень неудовлетворенности своим положением у служащих обычно еще выше, чем у предпринимателей, поскольку путей удовлетворения своих материальных потребностей у них совсем немного. И, соответственно, "сосуд кармы" служащих склонен к заполнению негативными переживаниями ничуть не меньше, чем у предпринимателей. Разве что переживания возникают в результате несколько иного набора ошибочных убеждений.

Так что мы хотели бы рассмотреть особенности отношения к жизни именно у тех людей, кто зарабатывает себе средства к существованию на службе в какой-либо организации (заводе, шахте, колхозе и пр.). В общем, для людей наемного труда (сюда не относятся руководители высшего звена).

Поймите, кто вы

Для начала мы предлагаем вам определиться, к какой категории в большей степени вы относитесь - к служащим или к предпринимателям. Относитесь по состоянию души, а не по источнику ваших реальных доходов. Потому что бывают неудачливые предприниматели, единственным источником существования которых является зарплата в какой-то организации, поскольку бизнес не дает никаких доходов, и скорее даже наоборот. Но все равно они остаются предпринимателями и при первой возможности стараются уйти со службы.

С другой стороны, есть много служащих, которые свою работу рассматривают как разновидность бизнеса и используют все имеющиеся возможности своей организации (обычно государственной) для получения максимального личного дохода. И со службы сами уходить не собираются. Всех этих людей можно смело отнести к предпринимателям.

Поэтому к служащим (рабочим, крестьянам) мы отнесем только тех людей, кто принципиально не желает суетиться и добывать деньги каким-то иным образом, нежели получение заработной платы. Нужно сказать, что в этой позиции есть немало плюсов - им позволительно работать только в течение рабочих часов, а потом можно напрочь забыть свою службу и заниматься личными делами.

У предпринимателей ситуация со свободным временем обстоит значительно хуже. Работа является их жизнью, и разделить рабочее и свободное время обычно не удастся. Вся жизнь предпринимателя является его работой, и наоборот. Конечно, и он иногда отдыхает, но это бывает не так часто и обычно в кругу "своих", а с остальными людьми (служащими) ему скучно. Предприниматель может работать и на каком-то предприятии, но все свои мысли и все свободное время он посвящает реализации своих идей, в этом и состоит смысл его жизни.

Конечно, мы указали наиболее характерные черты служащего и предпринимателя. Встречаются и служащие, увлеченные своей работой (инженеры, журналисты, милиционеры и пр.) днем и ночью. Есть и предприниматели, достигшие определенного уровня благосостояния и отдающие массу времени отдыху и увлечениям. Но, повторяем, это, скорее, исключения из правил.

Так что предлагаем вам "примерить" к себе характерные признаки и определить, кто вы больше по состоянию души: служащий или предприниматель, хотя можете понемногу совмещать службу и бизнес. Последующие рассуждения этого параграфа будут относиться в основном к служащим.

Мы решили остановиться на этой теме отдельно, поскольку у служащих наряду с рассмотренными выше, имеются свои, специфические заморочки, мешающие им достигать материальной обеспеченности. Давайте рассмотрим их подробнее.

Каково заполнение "сосуда кармы"

Допустим, вы работаете на предприятии или в учреждении, и вас не устраивает уровень ваших доходов. Подрабатывать "на стороне" у вас нет желания или возможностей, менять место работы рискованно, поэтому остается одно - как-то добиваться повышения оплаты вашего труда в своей организации.

Допустим, принципиальная такая возможность имеется, но ваше начальство не желает этого делать, несмотря на просьбы или еще какие-то действия в этом направлении. Поэтому вы постепенно погружаетесь в мир недовольства начальством, собой, жизнью и т.д.

Почему же ваша цель по повышению доходов не достигается? Причин тут может быть несколько, и первая, лежащая на поверхности - а сколько "грехов" (т.е. негативных переживаний) накопилось в вашем "сосуде кармы"?

Если вы уже много лет недовольны жизнью и своими доходами, то, скорее всего, там уже под 80% и все попытки улучшить ваше материальное состояние будут блокироваться. Естественно, до тех пор, пока вы не осознаете, что это положение именно вы заслужили своими мыслями и поступками. И оно самое лучшее из того, что вы можете иметь в настоящий момент, то есть вы сейчас находитесь практически в Раю. А если вы будете продолжать испытывать недовольство своей жизнью, то, скорее всего, окажитесь в Аду, откуда ваша нынешняя ситуация будет казаться очень даже заманчивой. Как это может произойти? Да совсем легко, стоит только вспомнить про наш прием под названием "ежик событий", который позволяет легко спрогнозировать, какие проблемы могут ожидать вас в недалеком будущем. Ваше предприятие может закрыться, его могут купить новые хозяева или придет новое руководство и станет обновлять кадры, вы можете заболеть и потерять работоспособность, и т.д. Любое событие из этого перечня докажет вам, что нынешняя ситуация очень даже неплохая, и испытывать хроническое недовольство ею - это грех.

Выход из такой ситуации понятен - нужно выявить свои идеализации, простить всех и почистить свой "сосуд кармы". А потом уже добрыми и повеселевшими глазами еще раз оценить вашу ситуацию, попробовать понять мотивы поведения начальства, нащупать ходы к изменению его отношения к вам и т.д. Однако все это - не сейчас! Сейчас ваши глаза могут повеселеть только после двухсот граммов сами знаете чего. Но отказаться от идеализаций и почистить "сосуд кармы" двести грамм не смогут (даже если вы добавите еще пару раз по двести). Накопленные негативные переживания алкоголем не счищаются (хотя, нужно сказать, он способствует временному успокоению и избавлению от новых переживаний). Чистить накопленные переживания нужно с помощью медитации прощения или других подобных техник (3,5,8).

Как насчет идеализаций?

Если с "сосудом кармы" дела более-менее в порядке, то нужно посмотреть, не идет ли процесс разрушения каких-либо ваших идеализаций. А их, как понимаете, может быть множество.

Желать денег и материальных благ можно, стремиться к их умножению можно - это не идеализация. Но если все ваше стремление сводится к бесконечному осуждению начальства, властей, богатых людей, себя и жизни, и при этом не делается никаких попыток изменить ситуацию, то это уже явная идеализация денег и материальных благ. И она будет разрушаться путем блокировки возможности изменить уровень вашего благосостояния, тем более что вы для этого ничего и не делаете.

Очень легко может помешать увеличить ваши доходы такая в целом неплохая вещь, как внутренняя деликатность, часто перерастающая в идеализацию отношений между людьми. Например, вы бы и хотели твердо поговорить с руководством и потребовать себе зарплату повыше, но не можете. Деликатность не позволяет. В итоге все сводится к внутренним монологам и накоплению переживаний.

Откройте рот!

Вариантов, когда ваши внутренние установки блокируют вам возможность открыть рот и прямо сказать, чего же вам нужно, существует множество. Вы можете про себя негодовать на начальство: "Ну что же он не видит, как мне трудно, что мне необходима материальная поддержка?" или "Ну как же он не видит, что я работаю лучше всех и именно я достойна повышения?", или как-то иначе. Такие мысли одолевают вас, "словомешалка" уже раскалилась от переживаний, но открыть рот и ясно сказать, чего же хотите, вы не можете. Он сам должен догадаться! И вас совершенно не интересует, что у него больная жена (или печень), что его начальник постоянно ругает за невыполнение плана, организация производства занимает все его мысли и что ему просто некогда задумываться о том, какие мысли и проблемы одолевают его сотрудников. Он, наивный, думает, что если кому-то что-то нужно, то человек придет и скажет это ясно и открыто. А вы считаете, что он обо всем должен догадываться сам.

Нужно сказать, что здесь описана не какая-то сюрреальная ситуация, где люди имеют претензии друг к другу из-за ими же выдуманных моделей поведения другого человека. Такого безумия полна вся наша жизнь! Муж обижается на жену, потому что он думал, что она догадается, что ему завтра понадобится белая сорочка.

Жена дуется на мужа, потому что она думала, что он догадается купить ей цветов. Ребенок обижается на родителей, потому что они должны были догадаться, что ему нужен новый конструктор, и т.д. То есть сначала мы придумываем, как должны вести себя другие люди. Потом убеждаемся, что они себя так не ведут. И обижаемся на них за это. Это нормально, ведь в сумасшедшем доме еще и не то бывает.

Если возвращаться к нашей терминологии, то все это попадает под общее понятие "идеализация взаимоотношений между людьми".

Иногда люди придумывают, как должны вести себя их коллеги по работе. И когда действительность разрушает их ожидания, они впадают в переживания. Приведем пример.

Пример. Наташа, 25 лет, продавец в фирменном магазине электронных музыкальных инструментов. Поскольку Наташа имеет музыкальное образование, она не просто продавец, она еще и музыкант, то есть весь день она наигрывает на своих инструментах, привлекая внимание покупателей. За это она получает несколько больше, чем ее коллеги, обычные продавцы.

А они завидуют Наташе и потихоньку делают ей мелкие пакости - то испачкают ее рабочее место, то отпугнут ее покупателей, то спрячут ее рабочие бумаги и т.д. Такое отношение со стороны коллег совсем непонятно Наташе, она постоянно переживает по этому поводу. Естественно, настроение у нее падает и число ее продаж уменьшается, что влияет на ее заработную плату не лучшим образом.

Как видим, у Наташи имеется типичная идеализация отношений между людьми в трудовом коллективе. Она ожидала, что ее коллеги будут радоваться ее успехам, поддерживать ее, и них все будет душевно и весело. Никаких других вариантов взаимоотношений она не ожидала и, встретившись с завистью и недружественными действиями коллег, погрузилась в переживания.

Выход из этой ситуации очевиден - Наташе нужно пересмотреть свою систему ценностей и допустить, что в этом мире существуют и другие взаимоотношения. А если рассмотреть эти самые "другие" взаимоотношения по "ежику событий", то окажется, что ее коллеги - сущие ангелы. Ведь они не делают ей и десятой доли тех пакостей, которые могли бы сделать. Если бы

они действительно имели что-то против нее, они бы ломали ее инструменты, жаловались бы на нее начальству, портили бы ее рабочее место, одежду, и т.д. Да мало ли каких пакостей можно сделать коллеге, если сильно захотеть! А тут всего лишь намазали разок инструмент да паре покупателей сказали, что она больна гриппом. Не коллеги, а просто ангелы, таких еще поискать надо!

В общем, источником переживаний для служащих может стать почти любая известная нам идеализация. Поэтому, чтобы выйти из-под "воспитательного процесса", нужно выявить свою систему ценностей и отказаться от переживаний, если даже жизнь не совпадает с вашими ожиданиями. Позвольте жизни быть такой, какая она есть! Найдите в ней хорошие стороны, и она полюбит вас!

Ошибочные убеждения

Следующее возможное препятствие для улучшения материального благополучия - это ваши же скрытые убеждения.

Мы уже рассматривали немало различных убеждений, влияющих на нашу жизнь.

Например, внутреннее убеждение типа: "Я получаю только чистые деньги" однозначно блокирует человеку возможность заниматься предпринимательством. У него остается один путь - идти работать только за плату.

Если помните, во времена развитого социализма была такое шуточное пожелание: "Да что б ты жил на одну заплату!". Ничего хорошего, сами понимаете, этим не желалось. А человек, имеющий рассмотренное выше ошибочное убеждение, самостоятельно заталкивает себя в эту ситуацию.

Мы не будем подробно рассматривать, как влияют на жизнь служащих ошибочные убеждения типа "Деньги - это в жизни не главное", "Деньги достаются только тяжелым трудом", "Честным трудом денег не заработаешь" и другие. Они влияют на жизнь служащих точно так, как и на жизнь людей, занимающихся предпринимательством, особых отличий здесь нет.

Но у служащих есть и свои, специфические заморочки. Например, ошибочное убеждение "Зачем суетиться, все равно все давно поделено" может преобразоваться у них в такое: "Ищи не ищи, все равно все приличные места давно заняты", или "Чего суетиться, все равно на хорошие места берут только по блату".

То есть человек и хотел бы как-то изменить свою жизнь, найти себе место работы получше, но внутри него сидит убеждение, что "хорошее место дают только по блату", а у него блата нет. Так что только остается сидеть на месте и горевать, почему жизнь такая несправедливая.

Или человек, уже потерявший работу, не делает никаких шагов в поисках хорошего рабочего места (кроме регистрации на бирже туда). На вопрос: "Почему вы не ищете себе работу по душе?" следует стандартный ответ типа: "Все бесполезно, в стране безработица, на каждое место много желающих, меня все равно не возьмут". Могут быть варианты типа: "Я слишком старый для этой работы, берут только молодых", "У меня не хватит квалификации" или "Там, наверное, нужна высокая квалификация, а что я умею?".

Как видите, эти убеждения определяют поведение человека, то есть еще раз подтверждается первый принцип Методики формирования событий: "Мы сами формируем события своей жизни!". В данном случае человек формирует себе события не очень приятные.

Каков же выход из этой ситуации? Он не так сложен, хотя и требует определенных усилий над собой. Нужно изменить свое ошибочное убеждение на противоположное, положительное.

В предыдущих работах мы предлагаем использовать для этого метод аффирмаций. Нужно составить себе аффирмацию, полностью противоположную по смыслу вашему ошибочному убеждению, и повторять ее много-много раз, пока она не приживется в вашем подсознании и не станет вашим внутренним убеждением. Тогда и жизнь повернется к вам совсем другой

сторонай.

Например, в случае с поиском работы ваша аффирмация может иметь вид: "Я легко устраиваюсь на работу инженером-конструктором (менеджером, секретарем, журналистом и т.д.) на зарплату от 500 долларов, недалеко от дома с хорошим графиком работы". И пусть вас совершенно не волнует, что в стране безработица, что у вас какая-то не такая квалификация или что на такие места берут только по благу. Все это бред и ваши фантазии! Вы сами наверняка можете припомнить случаи из жизни ваших знакомых, когда они устраивались на прекрасные места без блага и без необходимой квалификации. Все это было, но не у вас. Пока. А теперь будет и у вас, но прежде вы должны себя в этом убедить.

И вас не должна тревожить безработица в стране, потому что вам нужно всего одно рабочее место! Так неужели же такого места не найдется? Конечно, такие места были, есть и будут, и их будет кто-то занимать. А почему не вы? Вы этого достойны, нужно только поверить в себя! А квалификация появится, потому что важны не дипломы, а внутренняя уверенность в том, что вы справитесь, а все остальное приложится!

Не идеализируйте цели

Однако не впадайте в идеализацию своей цели, позвольте жизни течь своим путем, даже если он не совпадает с вашими устремлениями! То есть, если вы начали программировать себя на получение работы, а за неделю или месяц ситуация не изменилась, не впадайте в отчаяние или иные нерадостные переживания! Доверьтесь жизни! Может быть, ваш "заказ" на рабочее место не так легко исполнить - такое место, например, нужно освободить или создать заново. То есть занимающий его человек должен перейти на другое место работы или куда-то уехать, а это дело не быстрое. Или нужно разработать новый проект, утвердить его у руководства, выделить новые штатные единицы, и только потом вы сможете занять эту должность. Как понимаете, это процессы не быстрые. Так что не суетитесь и не впадайте в переживания, а спокойно ищите то, что вам нужно! Рано или чуть позже это произойдет.

Не переживайте, если не понимаете причин происходящего

Не стоит суетиться, если в вашей жизни неожиданно происходят события, причин которых вы не понимаете. Например, вас неожиданно сокращают и вы остаетесь без работы. Вам кажется, что с вами поступили несправедливо и погружаетесь в борьбу с обидчиками, либо просто уходите в депрессию. А все потому, что вам кажется, что жизнь несправедливо обошлась с вами!

Но жизнь не может быть ни справедливой, ни несправедливой, поскольку все в ней имеет причины и следствия. И раз вас неожиданно сократили, то это имеет под собой основания. Поскольку вы их не знаете, то вам кажется, что жизнь развивается не правильно. А, возможно, на самом деле таким путем идет выполнение вашего "заказа" на увеличение доходов. Вы долго и упорно размышляли над этим и пробовали делать какие-то шаги в нужном направлении, но все возможности реализации этого события вы видели только в стенах своего предприятия. Никаких других вариантов вы не допускали.

Но, вероятно, покровительствующие вам Высшие силы нашли для вас прекрасную высокооплачиваемую работу на другом предприятии. И им как-то нужно заставить вас обратиться туда. Они уже подбрасывали вам заметку в газете об этом, или кто-то из ваших знакомых говорил с вами о новом рабочем месте, но вы не обратили внимания на эту информацию. Вы мыслите себя только внутри своего предприятия. А здесь даже с помощью Высших сил невозможно дать вам то, чего вы просите. Поэтому Высшие силы пробуют как-то переместить вас в другое место. И если вы не слышите их слабых сигналов, они предпринимают более радикальные меры и вас сокращают. Сокращают как раз для того, чтобы вы поневоле посмотрели по сторонам и поняли, что жизнь многообразна. И что работать можно и в другом

месте. И что именно там вы получите все то, что вам хотелось.

Так что не надо впадать в переживания, когда что-то не совпадает с вашими представлениями. Помните: "Что бы Господь ни делал, все к лучшему!". Поверьте в это и ищите реализацию своих желаний в новых условиях, если они изменились даже вопреки вашим идеям о правильном мироустройстве. И ни в коем случае не впадайте в переживания в любой ситуации!

Корректно ставьте задачу

Если вы хотите, чтобы ваши цели достигались, то вы должны знать, чего же вы хотите. Внутренние заявления типа: "Хочу такое рабочее место, чтобы мне там было по душе" могут реализоваться совсем неожиданным для вас образом - в зависимости от того, какие силы из Тонкого мира возьмутся за реализацию вашего "заказа".

Мы уже рассказывали, что в Тонком мире обитает множество существ, преследующих разные цели (5,7,8). К основным действующим лицам Тонкого мира мы относим так называемых "чистых" духов, или ангелов, и "грешных" духов, то есть демонов.

Так вот, "чистые" духи, вовсе не заинтересованные в вашем материальном обогащении, в ответ на такую некорректную просьбу могут предложить вам поработать санитаром в больнице или собирать подаяние для строительства церкви. Дело это неплохое и, возможно, оно будет вам по душе. Но тогда нужно полностью отказаться от притязаний на материальное преуспевание, а иначе даже работа "по душе" станет для вас источником новых переживаний.

Мы предложили один из вариантов реализации некорректного заказа, а их может быть множество. То есть вам будут предлагать такую работу, которая вас не устроит по каким-то параметрам. И так может продолжаться довольно долго, особенно если вы будете продолжать переживать: "Ну почему жизнь предлагает мне все время не то?". А она просто не знает, чего вы хотите, поэтому предлагает все подряд, что "под руку подвернется". Так что будьте внимательны и корректны, когда выбираете вершину, на которую собираетесь взбираться.

Учитывайте течение жизни

И еще одна рекомендация для служащих - при постановке цели учитывайте реальные обстоятельства, в которых вы находитесь. То есть вы можете желать повышения оплаты, но если ваше предприятие находится на грани банкротства или закрытия, то ваше желание вряд ли реализуется, даже при правильной постановке задачи. У вашего руководства может просто не быть денег, чтобы заплатить их вам. Поток жизни этого предприятия направлен на угасание, так что попытайтесь найти дугой поток, более денежный.

Другая форма игнорирования потоков жизни - это упорство в своих идеях. То есть, если вы получили техническое образование и работали инженером-конструктором по станкам с ЧПУ, а сейчас ваше конструкторское бюро закрылось или находится на грани закрытия, то вряд стоит упорствовать в своем желании работать только по этой же теме и получать больше денег. Скорее всего, это прямой путь к накоплению недовольства жизнью. Потому что сама жизнь изменилась, и такие проектировщики сегодня не нужны, так как их работу некому оплачивать. Возможно, они когда-то еще понадобятся, но ведь вам хочется кушать сегодня! Как говорит народная мудрость "пока травка подрастет, коровка с голоду помрет".

Поэтому попробуйте не упорствовать в своих убеждениях, а постарайтесь найти в этой новой, изменившейся жизни что-то близкое и приятное, чем бы вы занимались с удовольствием. Чем быстрее вы откажетесь от прежних убеждений и подстроитесь под новую жизнь, тем быстрее сможете достичь материального благополучия.

Если же вы не можете отказаться от своих идей о том, что вам суждено быть только инженером-конструктором по станкам с ЧПУ, то будьте им. Но тогда снимите претензии к миру, что кто-то должен вам за это платить. Радуйтесь своей любимой работе и получайте от нее моральное удовлетворение!

На этом мы заканчиваем рассмотрение проблем, которые могут возникнуть в жизни служащих, и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. У служащих встречаются специфические ошибочные убеждения и наборы идеализаций.

2. Первой причиной, блокирующей улучшение материального положения, может быть избыточное заполнение "сосуда кармы".

3. Следующей причиной может быть "воспитательный" процесс со стороны Высших сил, в ходе которого разрушаются какие-то значимые для вас идеи.

4. Если с вами происходят события, смысла которых вы не понимаете, не впадайте в переживания, а полностью используйте вновь открывшиеся возможности. Может быть, именно таким путем идет реализация какого-либо вашего желания.

5. Трудности с улучшением материального положения могут явиться следствием полученных вами ошибочных убеждений и скрыто управляющих вашими решениями.

6. Упорное желание заниматься только тем, к чему вы привыкли и что вам нравится, вопреки реалиям жизни и потребностям общества, также может блокировать возможность улучшения вашего материального благополучия.

2. Меняем свое мировоззрение

Вся первая глава была посвящена рассмотрению причин, по которым у вас могут возникать проблемы с деньгами. И наверняка большинство из вас нашло там что-то близкое и понятное, присутствующее именно вам. Кстати, автор этой книги - не исключение.

Но в итоге может возникнуть ощущение некоторой беспомощности, почти обреченности. Да, у меня есть эти проблемы, теперь я их осознаю, но что с ними делать? Можно ли от них избавиться и изменить свою жизнь к лучшему?

Ответ, как вы понимаете, очевиден - можно. Но это не очень просто, потому что для этого именно вам придется отказаться от каких-то стереотипов, устоявшихся систем ценностей, стандартных оценок и привычек. Практически мы предлагаем вам изменить свое отношение к миру, то есть поменять мировоззрение. Это очень сложно, особенно для людей со сложившейся системой взглядов на жизнь.

Естественно, мы дадим вам некоторый набор рецептов и рекомендаций именно этому будут посвящены остальные главы книги. Но это только рекомендации, а сумеете ли вы ими воспользоваться - зависит от вас. И даже при полном понимании того, что написано в этой книге, вы можете всего лишь из прежнего мира переживаний "почему мир такой не правильный" погрузиться в переживания по поводу "ну почему я не могу избавиться от своих ошибочных убеждений".

Но, как вы понимаете, это все равно переживания, и материальное благополучие будет все так же далеко от вас. Потому что вашу голову и мысли в ней никто не сможет заменить (к сожалению для многих). Внести в свои мысли порядок и заставить себя поступать так, как считаете нужным, можете только вы. А мы вовсе не идеализируем результаты нашей работы и понимаем, что если книга поможет хотя бы 10% читателей, то это будет прекрасный результат.

После столь оптимистичного вступления, рассмотрим, как же мы можем исправить ту ситуацию, в которую загнали себя своими мыслями и поступками.

Что касается приемов очистки от избыточного заполнения "сосуда кармы", а также способов отказа от значимых для вас идеализаций, то все это мы довольно подробно рассмотрено в предыдущих работах. Так что по этим проблемам отсылаем наших читателей именно туда (3,5,8). Здесь мы не будем повторять рассказ о медитации прощения, "ежике событий", дневнике самонаблюдений и жизненных позициях. Надеемся, вам хорошо знакомы эти инструменты, и вы уже активно пользуетесь ими. А если нет, советуем познакомиться.

Здесь мы остановимся только на одном, наиболее эффективном способе вытеснения наших негативных внутренних программ - на аффирмациях.

2.1 Гоним прочь ошибочные убеждения!

Если не ухаживать за своим мысленным садом, он зарастет сорняками. Поливайте же семена, а не сорняки!

Д. Гершон, Г.Страуб

В прошлой главе мы рассмотрели немало ошибочных убеждений (они же негативные подсознательные программы), в результате которых у вас могут возникать проблемы с деньгами.

Откуда же могут взяться в нашем подсознании эти убеждения? Обычные пути их внушения известны:

1. Вы могли получить их от ваших родителей, которые выросли в эпоху строительства коммунизма.

2. Вы могли получить в виде внушения от значимых для вас людей в любом возрасте ("ментальная порча").

3. Они могли появиться в результате наработанного в вашей жизни негативного опыта обладания деньгами.

Возможно, что у вас есть еще какой-то собственный путь получения ошибочного убеждения, но это не так важно. Важно другое - можете ли вы вспомнить ситуацию, в которой вы получили эту программу. Может быть, вы четко помните, как ваши родители повторяли вам, что не в деньгах счастье. Или как ваш авторитетный знакомый с важностью рассуждал, что деньги водятся только у преступников, поэтому нужно держаться от них (т.е. от денег) подальше.

Перекодируем негативное воспоминание

Если вы можете вспомнить такую картинку из прошлого, то для вас открыт самый простой путь избавления от негативной программы. Это перекодировка воспоминаний, хранящихся в вашем подсознании.

Делается это очень просто. Вы как можно подробнее вспоминаете, как родители повторяют вам, что о деньгах думать нужно поменьше, потому что счастье совсем не в них. Во всех подробностях - это значит, в какой обстановке вы находились, как были одеты, что говорили вокруг вас люди, каким тоном, почему и т.д.

А потом "отматываете" это воспоминание немного назад и представляете себе, как родители говорят, что деньги дают в этой жизни свободу, позволяют реализовать все ваши замыслы и желания и что нужно стараться так построить свою жизнь, чтобы всегда быть обеспеченным и не иметь никаких материальных ограничений. Например, вообразите, как ваш отец может сказать вам что-то типа: "Ты у нас будешь богатеньким, не будешь таким растяпой, как были мы с матерью. Денежки будут любить тебя, ты всегда будешь иметь их столько, сколько захочешь".

Желательно, чтобы мысленная перекодировка прошла весело, с шуточками и иронией относительно ваших прежних убеждений. Тогда она более эффективно обесценит прошлое внушение и позволит новой программе прочно занять место в вашей памяти.

Если негативную программу вам внушил авторитетный человек, то представьте себе, например, как во время произнесения вредной для вас фразы он споткнулся и смешно растянулся на полу. Или на этих самых словах к нему в рот залетела муха. Или у него внезапно лопнул ремень и брюки начали падать с него. Или еще что-то смешное, что могло бы обесценить значимость сказанных им слов. А потом представьте, что он же скажет слова, отменяющие внушенную им негативную программу: "Прости меня, похоже, что я сказал глупость, и мои штаны возмутились этим".

Проводить такую мысленную перекодировку нужно много раз, не менее двадцати, и тогда ошибочное убеждение устойчиво заменится новой программой, не мешающей вам увеличивать свои доходы.

Рассмотренный способ перекодировки ошибочных убеждений эффективен только в тех случаях, когда вы можете во всех подробностях вспомнить, при каких обстоятельствах происходило внушение ошибочного убеждения. Но таких случаев, скорее всего, немного. Большинство из нас не в состоянии вспомнить, как и когда возникло негативное убеждение по отношению к деньгам. Как быть в таком случае? Допустим, что в результате выполнения заданий предыдущей главы вам удалось выявить свои ошибочные убеждения, и вы уже поняли, как они определяют события вашей жизни. Остается понять, как можно от них избавиться.

Используем аффирмации

Предлагаем вам воспользоваться простым и эффективным приемом, который очистит вашу голову от ошибочных убеждений - аффирмациями. Это, как вы помните, позитивные утверждения, противоположные по смыслу имеющимся у вас ошибочным установкам. В результате многократного повторения аффирмации ошибочное убеждение уйдет из вашего подсознания и его место займет нужная вам программа.

Здесь может встретиться очевидная трудность - как точно составить утверждение, противоположное по смыслу вашей ошибочной установке? Ведь если аффирмация не будет точно противоположна по смыслу, то она просто разместится рядом с ошибочным убеждением в вашем подсознании и никак не будет с ним взаимодействовать. В результате вы не достигнете желаемого эффекта.

Например, родители с детства внушали вам, что "деньги достаются только тяжелым трудом", и вы действительно никогда не получали "легких" денег. Так вот, если вы выберете аффирмацию типа "Деньги идут ко мне полноводным потоком" или "Бог любит и помогает мне зарабатывать деньги", то действительно, ситуация с деньгами может улучшиться. К вам могут начать поступать различные предложения, в результате которых вы сможете много зарабатывать. Но для этого вам придется трудиться во много раз больше, на пределе своих возможностей, поскольку это все равно будут "тяжелые" деньги, требующие больших усилий. Ведь когда вы "заказывали" деньги с помощью аффирмации, вы ничего не сказали о том, какими должны быть эти деньги. И новая программа "деньги идут ко мне полноводным потоком" стала работать параллельно с программой "деньги достаются только тяжелым трудом".

Чтобы помочь в выборе и составлении собственных позитивных утверждений, мы приведем некоторые примеры возможных аффирмаций для тех негативных внутренних программ, которые были рассмотрены в предыдущей главе.

Ошибочное убеждение

Возможная аффирмация

Деньги - это в жизни не главное

Деньги - это важная часть моей жизни, они позволяют мне достичь всего, что я желаю.

Зачем деньги зря тратить, и так обойдемся

Деньги приходят ко мне легко, я трачу их с удовольствием, они делают мою жизнь комфортной (или: дают мне свободу и реализацию всех моих замыслов).

Деньги достаются только тяжелым трудом

Большие деньги приходят ко мне легко и без особых усилий.

Считай, не считай - все равно денег не будет; нищим родился, нищим и помрешь.

Мое состояние определяется только моим отношением к жизни. Я успешен и достигаю всего, чего захочу. Деньги любят меня и приходят ко мне в нужном количестве.

Жить нужно по средствам

Я сам определяю, как мне жить. Я обеспеченный и независимый человек. Я достоин жить в роскоши.

Честным трудом денег не заработаешь

В этом мире много денег, и я способен заработать их честным путем.

Я способен заработать много денег тем путем, который меня устраивает.

Деньги лучше сохранить на "черный день".

Чем больше я трачу денег, тем больше их поступает ко мне.

Стыдно быть богатым, когда вокруг так много бедных людей

Каждый получает по заслугам, я сам определяю условия моей жизни.

Если будешь богатым, станешь как Иван Иванович....

Деньги позволяют открыться всем достоинствам моей души.

Я бедный, но гордый

Я ценю деньги и позволяю себе получать их в необходимом количестве. Я знаю цену своему труду и позволяю себе назначить достойную цену.

Я горжусь тем, что я богат.

Все уже давно поделено

В нашем мире много денег, и каждому достается столько, сколько он заслуживает.

Деньги портят человека

Деньги дают мне независимость и возможность реализовать все мои замыслы.

Я получаю только "чистые" деньги

Деньги - это важная часть нашей жизни, и я предпринимаю все усилия для их получения.

Кроме рассмотренных ранее ошибочных убеждений существует и множество других. Чуть ниже в таблице собрано еще несколько ошибочных убеждений и приведены возможные аффирмации для них.

Ошибочное убеждение

Возможная аффирмация

Деньги - это опасность

Я доверяю жизни. Чем больше у меня денег, тем безопаснее я себя ощущаю. Деньги дают мне ощущение безопасности.

Чтобы иметь много денег, нужно обманывать людей (а я честный человек)

Я получаю свои деньги играючи. Кому суждено быть обманутым, тот все равно обманется.

Всем людям нужно помогать

Всем помочь невозможно. У каждого своя судьба. Я помогаю тем, кому хочу.

Зарабатывать деньги - это бездуховно

Деньги помогают мне развиваться и достигать моих духовных целей.

Стыдно брать с людей большие деньги

Я знаю, сколько стоит мой труд. Ко мне обращаются состоятельные люди.

Я отличный профессионал, и люди готовы достойно оплатить мои услуги.

Брать в долг стыдно

Брать в долг выгодно.

За все нужно платить

За все давно уплачено. Я достоин большого вознаграждения.

Деньги - это грязь

Чем больше денег, тем они чище

Я чувствую себя виноватым, когда я трачу деньги

Я зарабатываю деньги, чтобы покупать то, что хочу. Я всегда трачу деньги с удовольствием.

Я мудро распоряжаюсь деньгами.

Деньги всегда проходят мимо меня
Деньги просто липнут ко мне. Мои карманы набиты деньгами. Я притягателен для денег.
Мне достаточно минимума. Жить нужно по средствам
Я достоин больших денег.
Я достоин жить в роскоши.
Стыдно думать о деньгах
Деньги заслуживают того, чтобы о них думать
Деньги - в жизни не главное.
Главное - здоровье
Деньги дают мне опору в жизни
Деньги - это счастье, здоровье, успех. Деньги дают мне здоровье.
Счастье - это не только деньги
Не в деньгах счастье.
Дорога к счастью идет через деньги.
Дорога к счастью усыпана деньгами.
Я выбираю счастье с деньгами.

Возможно, что какие-то из приведенных нами аффирмаций вас не устроят и даже покажутся нелепыми или циничными, и вы придумаете свои собственные. Отлично, так и должно быть.

Возможно, в таблице мы не привели то ошибочное убеждение, которое определяет события вашей жизни. А таких частных случаев бывает множество. Например, жена (домохозяйка) одного обеспеченного бизнесмена стеснялась тратить деньги мужа, хотя он поручал ей обустроить квартиру и обеспечить ему хороший быт. То есть ее ошибочное убеждение имело вид: "Мне стыдно тратить деньги мужа, это чужие деньги, я не заработала их". В результате коллективного обсуждения была выработана аффирмация, снимающая ее проблему: "Чужих денег не бывает".

После того, как вы составили нужную аффирмацию, надо заставить ее работать, чтобы она вытеснила имеющееся у вас ошибочное убеждение. Для этого нужно либо переписать аффирмацию не менее 500 раз, либо повторять ее про себя в течение нескольких часов (суммарно). Общее количество повторений аффирмации должно быть не менее 1000 раз - до тех пор, пока вы сами не поверите в нее.

Не навесьте себе лишнюю программу

Вырабатывая свою собственную аффирмацию, не навесьте себе случайно другую программу, которая может принести в вашу жизнь новые проблемы. Как это может получиться?

Например, вы патологически честны, что создает массу проблем в ваших делах: вы занимаетесь розничной торговлей, но при этом платите все налоги и даже не предпринимаете усилий, чтобы как-то минимизировать их. В итоге вся ваша торговля не приносит никакого дохода, хотя оборот может быть и очень большим. Это вызывает ваше недовольство налогами, правительством, жизнью и т.д.

Ваше ошибочное убеждение можно найти в приведенной выше таблице: "Пусть я буду бедным, но останусь честным". Если ваша честность уже "достала" вас, и вы хотели бы зарабатывать побольше, пусть даже не очень честно (как большинство из ваших коллег), то вы можете придумать себе новую установку. Например, это может быть утверждение: "Я позволяю себе зарабатывать деньги любыми путями" или "Я преодолеваю любые преграды на пути к богатству".

После самопрограммирования с помощью этих аффирмаций вы можете полностью

изменить отношение к жизни и стать успешным предпринимателем. Но если немного "перебрать" с этой внутренней работой, то можно прийти к убеждению типа "деньги не пахнут", в итоге чего вы станете искать наиболее эффективные пути зарабатывания денег (минимальные затраты при максимальном доходе), пусть даже связанные с большим риском. А эти пути известны торговля наркотиками, оружием, ракет и т.д. В итоге вместо патологически честного неудачника вы можете "дорости" до преуспевающего бандита.

Возможно, мы несколько сгустили краски в этом примере, и такая перемена жизненных принципов вряд ли возможна под воздействием только аффирмаций, но опасность загнать себя из одной крайности в другую существует. Так что будьте осторожней при подборе новых утверждений.

Мы сами создаем свои программы

В качестве одного из возможных путей получения негативного убеждения мы назвали личный опыт. Но бывает так, что это не просто прошлый опыт, когда в результате общения с деньгами у вас возникла угроза для жизни, и сейчас ваше подсознание стремится не повторить эту ситуацию. Иногда подобная угроза является текущей реальностью вашей жизни, и ваше подсознание блокирует возможность изменения ситуации, хотя на сознательном плане вы этого желаете. Рассмотрим подобный пример.

Пример. Виктор, 35 лет, довольно жесткий руководитель собственного деревоперерабатывающего предприятия на Севере. В "сосуде кармы" - 83%.

Виктор стремится развить свое предприятие, но испытывает определенные трудности. Он прекрасно понимает, что его бизнес должен развиваться, иначе конкуренты обойдут и вытеснят его с рынка. Но что-то (что он оценивает как недостаточность управленческой квалификации) мешает ему расширить производство и потеснить конкурентов, и в итоге у него нарастает раздражение по отношению к себе и к своим сотрудникам.

В недалеком прошлом Виктор имеет опыт недолгого нахождения в тюрьме из-за автомобильной аварии с наездом, совершенной им в нетрезвом виде. Тогда ему с помощью влиятельных друзей и хорошего адвоката удалось избежать наказания. Дело закрыли, но, в принципе, не исключен возврат к нему при наличии некоторых усилий со стороны недружественных ему людей.

Диагностика ситуации

Ясно, что у Виктора существует совершенно очевидный страх вновь попасть в тюрьму, о которой у него остались самые тяжелые воспоминания. И одновременно он понимает, что при расширении бизнеса загнанные в угол конкуренты могут инициировать новое рассмотрение его уголовного дела.

То есть в его подсознании существует программа: "Сильное развитие бизнеса - опасно, может привести к попаданию в тюрьму". Подсознательно он борется за выживание и не хочет вновь оказаться в тюрьме. Поэтому все сознательные усилия Виктора по развитию бизнеса блокируются, что вызывает его недовольство собой, раздражительность (клапаны идеализация своих способностей, осуждение себя) и наполнение "сосуда кармы".

Как же поступать в такой сложной ситуации? Кроме традиционных рекомендаций по очистке "сосуда кармы" хотя бы на 10-15%, перекрытию клапанов сосуда и остановки "словомешалки", здесь требуется специальная работа по вытеснению заложенной в подсознании (да и в памяти) информации о пребывании в тюрьме и связанных с этим страхов. Для этого нужно применить специальную аффирмацию, отменяющую его страх перед возможным негативным развитием событий в случае роста его бизнеса.

Собственно, он сам, своими переживаниями и страхами фактически формирует это событие. Но пока в его "сосуде кармы" недостаточно грехов, в тюрьму он не попадет. Как только

уровень заполнения сосуда превысит 90%, столь долго заказываемое им событие реализуется. Поэтому, естественно, нужно успокоиться и перестать переживать. А рекомендуемая аффирмация может иметь вид: "Мое будущее светло и безопасно. Чем больше у меня денег, тем безопаснее мое будущее (Я смогу купить всех). Мой бизнес развивается, мои доходы растут, моя безопасность увеличивается". Ее нужно повторять, как мантру, в любое свободное от занятий бизнесом время, не менее 3000 раз пока она не вытеснит все предыдущие страхи и вы поверите, что ваше будущее безопасно. А раз вы в это поверите и перестанете переживать, то оно таким и будет.

На этом мы заканчиваем рассмотрение аффирмаций и переходим к подведению итогов.

ИТОГИ

1. Для избавления от негативных программ из вашего подсознания мы предлагаем использовать перекодирование воспоминаний и аффирмации.
2. Если вы сможете точно вспомнить, при каких обстоятельствах получили негативную программу, то нужно мысленно перекодировать ее.
3. Если вспомнить момент получения негативной программы невозможно, то необходимо составить аффирмацию, противоположную по смыслу этому негативному утверждению. Эту аффирмацию нужно мысленно повторить несколько тысяч раз.
4. При составлении аффирмации нужно исключить возможность получения другой негативной программы.

2.2 Где вы, мои денежки?

Мысль не свободна, если ею нельзя заработать на жизнь.

Б.Рассел

В этом разделе книги мы хотели бы внушить читателю странную, на первый взгляд, мысль: деньги любят только тех, кто их любит!

Любите ли вы деньги

Возможно, вы скажете, что же тут странного, все и так очевидно? А если вам это очевидно, то оцените, любят ли деньги вас? То есть, легко ли они к вам приходят? В достаточном ли количестве? Задерживаются ли у вас?

И, с другой стороны, любите ли вы деньги? Возникает ли у вас чувство сожаления, когда вы их кому-то отдаете? Бережете ли вы их? Боритесь ли за них? Наслаждаетесь ли их наличием? Получаете ли удовольствие, когда держите их в руках или когда расходуете на свои нужды? Испытываете ли дискомфорт, когда расстаетесь с ними? И так далее.

В общем, можно задать еще множество дополнительных вопросов, так или иначе раскрывающих ваше отношение к деньгам. Но самым первым, из которого вытекают либо положительные, либо отрицательные (для вас, естественно) последствия, является вопрос о том, любите ли вы деньги. Потому что, если вы их не любите, то, скорее всего, их у вас не будет. Эта любовь может быть только взаимной.

Хотя, конечно, кроме любви, к деньгам может быть и другое отношение. Например, деньги могут быть инструментом, предметом работы (для банкиров, участников фондового рынка). И тогда, возможно, они будут протекать мимо вас независимо от любви к ним. Но если вы работаете в банковской системе и равнодушны к деньгам, то вряд ли станете преуспевающим банкиром, поскольку любой бизнес требует полной самоотдачи и азарта.

Поэтому, если вы хотите стать обеспеченным человеком, вы должны полюбить деньги.

Что это за любовь?

Конечно, полюбить деньги так же безудержно и безрассудно, как вы любили кого-то в юности, вам вряд ли удастся. Это любовь романтическая, возвышенная, до потери разума. С деньгами так обычно не получается.

Но существует и другая любовь. Например, у вас наверняка есть какая-то любимая вещь. Это может быть фотография, книга, детская игрушка или даже автомобиль. Вспомните, как вы относитесь к этой любимой вещи. Какие чувства вы испытываете, когда вы прикасаетесь к ней, когда думаете о ней, когда видите ее, когда кто-то берет ее в руки или вам приходится с ней расстаться. Она дорога вашему сердцу и всякая возможность потерять ее крайне нежелательна.

Так вот, попробуйте включить деньги в число своих любимых вещей, с которыми тяжело и больно расставаться. Это не очень просто, потому что денег много и они не персонифицированы, то есть существуют во множественном числе. Ну и что! Все равно попробуйте сделать так, чтобы они стали вам по настоящему дороги! Для этого, возможно, вам придется изменить свое отношение к деньгам.

Придется измениться

Как ни огорчительно это звучит, вы должны будете воспитать в себе определенные качества, которые, возможно, сначала не вызовут у вас восторга. В первую очередь вам следует стать более расчетливым и, может быть, даже скупым (это не значит быть жадным до безумия, а всего лишь не разбазаривать деньги без пользы для себя). Конечно, вы можете заниматься благотворительностью и подавать нищим, но этот процесс, как минимум, должен приносить какое-то моральное удовлетворение.

Нужно отметить, что богатые люди, особенно заработавшие деньги своим трудом (а не получившие их по наследству и пр.), с большим трудом расстаются со своими сбережениями. Они знают, как трудно достаются деньги, за что и сколько можно платить. Они могут покупать себе сверхдорогие автомобили, квартиры и дома, но это оправданные расходы, поскольку вместе с дорогой машиной они получают ощущения комфорта, безопасности, собственной исключительности, избранности, значимости и пр. А это стоит очень дорого.

Конечно, богатые люди или организации иногда тратят деньги и на благотворительность. Но чаще всего они стараются сделать так, чтобы общество как-то узнало об их пожертвованиях, то есть так, чтобы затраченные деньги вернулись к ним в виде положительного имиджа, известности, славы компании. Именно поэтому легче всего найти деньги на спонсирование различных мероприятий, к которым будет привлечено внимание множества людей - выступлений популярных артистов или эстрадных групп, зрелищных шоу, спортивных соревнований и т.д. И гораздо труднее найти деньги на ремонт одной конкретной сельской школы или детского дома - о таком пожертвовании мало кто узнает.

Таким образом, богатые стараются заставить работать на себя даже пожертвования, чтобы они позже вернулись к ним новыми доходами - за счет имиджа надежной и преуспевающей компании. Они любят и ценят деньги, и не позволяют тратить их без всякой отдачи.

А что у вас?

А теперь посмотрите, как вы тратите деньги. Если даете их родственникам или знакомым, получаете ли вы что-то взамен? Слова благодарности, ощущение собственной значимости или что-то еще? А если не получаете, то зачем вы их отдаете? Вы им помогаете, потому что так нужно или потому что иначе они о вас плохо подумают или скажут что-то нехорошее? Но это и есть типичная идеализация отношений между людьми и общественного мнения, а они о вас все равно плохо скажут. Например, что вы им мало даете.

Если вы тратите деньги на себя или на семью, то получаете ли от этого удовольствие? Вызывают ли какие-то положительные эмоции сделанные вами покупки? Или вы все время переживаете, что зря потратили деньги, можно было бы и без этого обойтись? Если подобные явления имеют место, то у вас внутри сидит ошибочное убеждение типа "зачем деньги зря тратить, можно и так обойтись", и оно будет ограничивать ваши расходы и доходы.

Поэтому мы рекомендуем вам посмотреть, как относятся к деньгам знакомые вам

обеспеченные люди. Как они тратят деньги, можно ли их назвать щедрыми или скупыми, в чем состоит различие в отношении к деньгам между вами. Кроме того, конечно, что у них деньги есть, а у вас их нет. Но вспомните, что вы "сами формируете события своей жизни". И если денег у вас нет, то это результат вашего же отношения к ним. Значит, это отношение нужно менять.

Как можно меняться

Как его изменить именно вам, сказать сложно, поскольку каждый человек обладает своим собственным набором ошибочных убеждений. Мы лишь можем дать общие направления изменения:

- полюбите деньги как часть материального мира, не стесняйтесь думать и говорить о них;
- пересмотрите свои расходы, все ли ваши траты оправданы, нельзя ли их сократить?

Получаете ли вы за свои деньги все, что за них можно получить, включая удовольствие от процесса покупки, наслаждение от пользования покупкой, ощущение собственной значимости и т.д.?

- посмотрите, какую часть своих доходов вы отдаете другим людям родственникам, знакомым нуждающимся. Что вы получаете взамен? Что заставляет вас так поступать? Не работает ли здесь, помимо вашего желания, заложенная кем-то программа типа: "Стыдно быть богатым, когда кругом так много бедных" или подобная? Может быть, есть смысл выйти из-под влияния подобной программы?

- если вы мало получаете, то почему? Обдумайте, какие ваши мысли и установки привели к нынешнему положению дел. Подумайте, какие изменения могли бы привести к улучшению ситуации.

Трудно быть скупым

Нужно сразу отметить, что у большинства наших читателей наибольший протест может вызвать рекомендация быть скупым и расчетливым, попытаться получить за свои деньги даже больше, чем за них можно купить. Русская душа широка, мы плохо умеем экономить и ограничивать себя даже при небольших доходах. Тем более с нашими традициями милосердия и взаимопомощи, даже когда нас об этом не просят.

Нам, похоже, мало приемлем образ жизни некоторых Западных стран, где люди считают каждую копейку (или как там она у них называется) и экономят буквально на всем. Например, дворцу холодильника стараются открывать только тогда, когда взять оттуда продукты нужно сразу нескольким членам семьи чтобы не расходовать лишнюю электроэнергию. В таких странах очень высокий уровень жизни (Швеция, к примеру, в свое время считалась чуть ли не страной развитого социализма - так высок был уровень жизни всех ее жителей), но достигается он путем очень рационального и предельно экономного расходования денег.

То, что мы описали, с нашей точки зрения, крайность и нам трудно это понять, поэтому мы рекомендуем стать расчетливым и экономным, насколько сможете. Считайте, что настолько же ваш уровень жизни приблизится к шведскому.

Что может помочь

Если говорить о чисто практических шагах по изменению своего отношения к деньгам, то можно привести несколько рекомендаций.

Например, чтобы ограничить вашу патологическую щедрость и желание помочь всем вокруг, придумайте себе соответствующую аффирмацию и повторяйте ее до полного автоматизма. Что-то типа: "Я знаю цену деньгам, я считаю каждую копейку, я трачу деньги только на себя и свои нужды". Под понятие "свои нужды" попадают, естественно, материально зависящие от вас люди дети и пожилые родители. И все. Попытка помочь всем знакомым, друзьям, родственникам, нищим на улице неминуемо приведет к тому, что деньги вас разлюбят.

Со всеми вытекающими из этого последствиями.

Чтобы понять, куда и как расходуются ваши деньги, записывайте все свои расходы, включая самые мелкие. А в конце месяца проведите анализ и определите, куда они убегают и нельзя ли расходовать их более экономно и обоснованно. Тем самым увеличится возможность делать действительно нужные вам покупки.

Если вам нужны деньги на крупную покупку, их нужно копить, но с этим ничего не получается, то придумайте какой-нибудь способ "отрезать" и сохранять часть вашего дохода сразу, в момент получения. А иначе вам будет очень сложно отложить часть денег на дальнюю покупку. Например, если вы получаете деньги в кассе предприятия, то, может быть, пусть бухгалтерия вашего предприятия сразу перечисляет часть вашей зарплаты на счет в банке. Неполученные на руки деньги не воспринимаются как "свои" и не вызывают желания их израсходовать на текущие нужды.

Если такой возможности нет, то придумайте что-нибудь еще, вплоть до отдачи денег надежному (не ошибитесь!) человеку, складывающему их в копилку или банковскую ячейку, откуда вы не сможете их извлечь для удовлетворения текущих нужд.

В общем, подобных рекомендаций может быть множество. Важно одно, что их объединяет: они позволяют более расчетливо управлять теми средствами, которые у вас есть. И больше думать о деньгах, что, как мы уже рассказывали, будет привлекать их в вашу жизнь.

Почему нас призывают быть щедрыми

Возможно, что некоторые дотошные читатели найдут явное противоречие в том, о чем пишем мы, с тем, к чему призывают другие. Во многих книгах, в выступлениях общественных и религиозных деятелей мы никогда не услышим рекомендации: "Будь скупым!". Наоборот, все нас призывают: "Будь щедрым, помогай ближним, чем больше ты им поможешь, тем лучше тебе будет, больше отдаешь - больше получаешь" и т.д.

Возможно, вы все время следовали этим рекомендациям, особо не задумываясь над тем, к кому они обращены. Задумайтесь над этим хотя бы сейчас. Эти призывы обращены к бедным людям? Вряд ли, потому что бедные и так обычно готовы помочь ближнему из своих небольших запасов, поделиться последним.

Так вот, эти рекомендации обращены в основном к богатым, потому что они не любят отдавать свои денежки просто так. И именно их призывают быть щедрыми и помогать ближним. Вы же решили, что эти рекомендации относятся ко всем, в том числе и к вам, и стараетесь их придерживаться. Но, похоже, что вы начали не с того конца. Поэтому, может быть, стоит сначала побыть скупым, чтобы стать богатым. А уже потом стать щедрым и помогать ближним пока деньги не закончатся.

Мы лишь рассуждаем

Если вас не устраивают все эти рассуждения, можете о них забыть. Мало ли кто о чем пишет. Каждый человек вправе сделать свой выбор и жить так, как он считает нужным. Поэтому мы сразу отметили, что воспользоваться нашими рекомендациями вряд ли смогут более 10% наших читателей. Но почему бы вам не попасть в их число и не проверить их действенность на себе?

На этом мы заканчиваем наши рассуждения об изменении отношения к деньгам. Надеемся, они не вызвали у вас бурных возражений, аллергии или еще каких-то негативных реакций. Пока дело не дошло до этого, мы поскорее переходим к итогам.

ИТОГИ

1. Наши наблюдения показывают, что деньги любят тех и приходят только к тем людям, кто их любит.
2. Вы можете тратить любые деньги на свои покупки, но они должны приносить вам полное

удовлетворение.

3. Любить деньги - значит, относиться к ним так, как вы относитесь к любимой вещи, игрушке, фотографии и т.д. То есть вы должны их беречь, хранить, испытывать дискомфорт при расставании и т.д.

4. Призывы быть щедрыми и отзывчивым направлены, в первую очередь, к богатым людям, которые любят деньги и не спешат с ними расставаться.

2.3 Долги...Отдавать? Не отдавать?

Кредиторы отличаются лучшей памятью, чем должники

Франклин

В этом параграфе мы хотели бы рассмотреть вопрос, который вызывает тревогу и другие не очень радостные переживания в жизнь множества людей. Вопрос простой: как быть с долгами? Нужно ли их отдавать, если должны вы? И что делать, если должны вам, но никак не возвращают долг?

Долги желательно отдавать

Чтобы не вносить смятение в умы наших читателей, скажем сразу, что долги отдавать нужно. Особенно, если есть чем. На этом правиле построен весь честный бизнес в мире. Если все будут "кидать" друг друга, то невозможно будет создать что-то качественное - все силы предпринимателей будут уходить на обеспечение собственной безопасности. Между тем, в мире создаются прекрасные автомобили, компьютеры, самолеты и т.д. - честный бизнес дает хорошие плоды.

Но это все где-то далеко, а мы живем в стране с переходной экономикой, где большие состояния создаются очень быстро и совсем не тем путем, как в развитых капиталистических странах. Каким - вы сами прекрасно знаете.

Поэтому множество людей связаны различного рода долговыми обязательствам и между собой, и с организациями (например, "упавшие" банки и их вкладчики), и с государством. Очень часто эти обязательства не выполняются одной из сторон, в результате чего люди погружаются в пучину переживаний. А что из этого получается, вы тоже знаете.

Поэтому, если можете отдать долг, то отдайте и спите спокойно. Нас эти случаи интересуют мало. Нас интересует ситуация, когда человек хотел бы отдать долг, но не может - нет денег или желания их отдавать. Или ему кто-то должен, и не отдает. Что делать в таком случае. Простить? Подать в суд? Обратиться за помощью к "неформальным" структурам?

Эти вопросы волнуют многих людей, поэтому давайте рассмотрим их подробнее. Но для начала разделим эту тему на два больших раздела: долг не отдают вам и долг не отдаете вы. В каждом из этих случаев, как ни забавно это звучит, у нас могут быть различные рекомендации.

Вы не можете вернуть долг

Итак, сначала рассмотрим случай, когда вы должны отдать какую-то сумму денег, но никак не можете этого сделать, потому что у вас нет такой возможности. Вы, как честный человек, предпринимаете множество усилий, чтобы где-то заработать денег и вернуть долг, но ничего не получается. И часто такая дискомфортная ситуация тянется уже не один год.

Нам многократно приходилось встречать людей, которые годами не могут вернуть долг. Причем суммы бывают самые разные - от ста до нескольких сотен тысяч долларов. Долг есть, но отдать его никак не получается все время что-то мешает. То инфляция, то очередной обвал экономики, то партнеры подводят и т.д. В результате человек переполняется переживаниями по поводу несовершенства мира, осуждением себя за глупость (зачем взял деньги в долг?), за собственное несовершенство (почему не могу отдать долг?) и т.д.

В итоге "сосуд кармы" переполняется переживаниями, и человеку полностью блокируется возможность отдачи долга. У него имеется типичная идеализация цели и собственного

совершенства - он любой ценой хочет быть честным человеком и вернуть долг. Но у него ничего не получается и, скорее всего, не получится, как ни огорчительно это звучит. Деньги для возвращения долгов зарабатываются очень трудно, а при избытке переживаний это вообще невозможно. Как же быть?

Перестаньте переживать

Ответ тут очевиден. Прежде всего, нужно перестать переживать. Примите реальный мир таким, какой он есть. А каков он, этот мир? Он таков, что вы не можете отдать долг. Вы все делали, чтобы его отдать, но у вас ничего не получилось. То есть объективная реальность состоит в том, что вы не можете вернуть долг (хотя бы какое-то время). Примите это, как данность, и выйдите из мира грез, в котором вы заработали деньги и вернули долг. Это игра вашего воображения. Вы не можете его отдать. И не сможете в течение ближайших пяти или даже десяти лет. Вы - банкрот, неспособный вернуть долг, такова суровая действительность. Поймите, признайте это для себя и успокойтесь. Главное, перестаньте переживать - от этого будет только хуже.

А затем сообщите эту новость своему кредитору - тому, кто имел неосторожность дать деньги вам в долг. Посочувствуйте ему, бедняге. Он так вам верил, а вы его обманули. Но что поделаешь? Видимо, Высшим силам зачем-то нужно было изъять деньги у этого человека, и вы выступили инструментом Высших сил. Вы исполнили их волю, так пусть они и отвечают. А вы человек маленький.

Когда Высшим силам будет угодно вернуть долг этому человеку, они дадут деньги вам, и вы сразу же их вернете. Когда это произойдет, вы не знаете. Но предполагаете, что не скоро. Лет через пять, или через десять. Если его это не устраивает, это его проблемы. Вы по этому поводу уже не переживаете.

Откажитесь от процентов

И не вздумайте повесить на себя очередной хомут в виде процентов по долгу - это будет очередная идеализация вашего совершенства, порядочности и т.д. А если такие проценты уже висят на вашем долге, то произведите его реструктуризацию (как говорят члены нашего Правительства, когда не могут отдать долги). То есть напрочь откажитесь от всяких процентов. Вы вернете, но только основную сумму долга, без всяких процентов. И это независимо от того, что вы обещали, когда брали деньги в долг. С тех пор многое изменилось в мире. Почему же условия вашего кредита должны остаться прежними?

Если вы не станете менять условия кредита, то это означает, что вы полны идеалов собственной честности, порядочности, ответственности и т.д. А сейчас вы сами, своим поведением разрушаете свои же идеалы. Ведь, невзирая на все ваши судороги, кредиторы считают вас малопорядочным человеком, а то и вовсе мошенником, не так ли? Они в этом уверены, а вы все держите в воображении свой светлый образ честного человека, отвечающего по своим обязательствам. Но действительность ведь не соответствует этому идеалу, не так ли? Поэтому умерьте гордыню и откажитесь от идеалов относительно себя, хотя бы на время. Именно так жизнь разрушает те идеалы, которым вы придаете избыточное значение.

Кроме того, если вам удастся отказаться от процентов за все время займа (или хотя бы за часть времени), то вы всего за час-полтора переговоров заработаете такую сумму, которую в других условиях вам пришлось бы зарабатывать в течение многих месяцев или даже лет напряженного труда. Ваш доход будет равен тем деньгам, которые вам не нужно будет отдавать! Фактически, это будет ваше вознаграждение за пересмотр своей системы ценностей и отказа от некоторых идеалов.

Возможно, что все написанное выше прозвучит кощунственно и цинично для некоторых наших честных, благородных, но бедных читателей. А мы и не призываем всех принимать это

всерьез. Не нравится - закройте книжку и наслаждайтесь своими муками дальше.

Отдайте, когда сможете

Мы ведь не говорим - не отдавайте долг. Мы говорим - отдайте, но когда появится реальная возможность это сделать. А до этого отпустите ситуацию, перестаньте дергаться, живите и работайте спокойно, и все у вас наладится. Так что наша рекомендация тем, кто хочет, но не может вернуть долг: признайте, что вы не в силах его вернуть. Объявите это своему кредитору, пересмотрите условия долга, договоритесь об отмене всех процентов и перенесите срок выплаты на несколько лет вперед. В крайнем случае, напишите расписку на сумму долга (без процентов) с указанием срока выплаты не ранее чем через пять лет, хотя и это нежелательно.

Такая расписка вовсе не означает, что вы не собираетесь отдавать долг раньше. Если появятся деньги, то вы отдадите их хоть завтра. Но пока денег нет, вы должны быть уверены в том, что вас не будут постоянно дергать и требовать возврата долга ежедневно. И вы не будете внушать людям ложной надежды в том, что вернете долг завтра - послезавтра. Ведь их "сосуд кармы" тоже переполняется, когда вы не выполняете свои очередные обещания. Так что пожалейте хотя бы их.

Если ваш кредитор не примет ваших условий, то это его проблема. Скорее всего, он не станет применять к вам уголовно наказуемых деяний - так может быть, только если вы взяли деньги у "неформальных" структур. Там фокусы с откладыванием долга могут не пройти. Хотя иногда и там договариваются по-хорошему.

Во всех остальных случаях - полный вперед к своему душевному спокойствию! Если ваш кредитор не принял ваших предложений, переживает и звонит вам каждый день - это его проблемы. Посочувствуйте ему, бедняге. Не прячьтесь от него, а смело выходите на контакт и выражайте ему соболезнования типа: "Видишь, как все получилось... Но, Бог даст, все исправится. Боюсь только, что не скоро...". Через месяц ему все это надоест, и он станет "доставать" кого-то другого.

В итоге вы перестанете доливать переживания в свой "сосуд кармы", и постепенно ситуация с деньгами может улучшиться. Возможно, вы сможете отдать долг значительно раньше, чем обещали. Но не ставьте это своей целью! Если вы хотите заработать денег только для того, чтобы отдать их другому человеку, у вас возможны большие проблемы. Деньги приходят легко, если они нужны вам! И очень плохо, если они нужны только для того, чтобы отдать их другому человеку - возможно, он их пока что не заслуживает.

Но все эти рассуждения хороши, если у вас есть реальный долг, когда вы сами брали деньги для себя или реализации каких-то своих проектов, и теперь не можете их отдать.

Не берите на себя чужие долги

Бывают ситуации посложнее, когда долг возникает только из-за системы убеждений человека, когда он принимает на себя чужие обязательства.

Мы не рассматриваем случаи родственных отношений, когда родители оплачивают долги, сделанные их детьми. Или наоборот. Это - обычное дело.

Другое дело, когда человек принимает на себя чужой долг из-за ложно понимаемого чувства ответственности, честности и т.д. Приведем пример такого долга.

Пример. Татьяна, 37 лет, предприниматель. Более пяти лет назад Татьяна помогла одной своей близкой знакомой "вложить" деньги - посоветовала ей отдать их "в рост" под 60% годовых частному лицу, занимавшемуся торговлей спиртными напитками. Посоветовала совершенно бескорыстно, поскольку верила, что риска почти нет. Ее подруга послушала Татьяну и отдала 40 тысяч долларов, надеясь получить приличный доход. Татьяна тоже отдала этому знакомому деньги, но значительно меньшую сумму. Никаких документов, договоров, расписок никто никому не выдавал.

Естественно, этот человек, набрав множество кредитов, скрылся в неизвестном направлении. Его долго и безрезультатно искали. Подобных случаев было множество в те годы.

Когда события сложились таким образом, Татьяна почувствовала свою вину за то, что ее подруга потеряла деньги (невзирая на то, что та заведомо рисковала, отдавая деньги и рассчитывая получить высокую плату в обмен на риск). И стала их возвращать из своих собственных доходов, причем на тех же условиях (то есть под 60% в год).

Поскольку Татьяна не торговала спиртным, то ее доходов хватало только на выплату процентов. В итоге за пять лет она передала своей знакомой более ста тысяч долларов, а основной долг (40 тысяч) все еще "висел" на ней. Но ситуация в стране изменилась, и получать прежние доходы стало невозможно. И Татьяна, буквально придавленная многолетней тяжелой работой, направленной на выплату чужого долга на невыносимых для нее условиях, стала роптать. Она поняла, что если так будет продолжаться и дальше, вся ее жизнь до конца дней будет посвящена возврату чужих денег. И, скорее всего, этой жизни осталось не так уж и много. А зачем жить? Чтобы работать и отдавать все заработанное чужому дяде (точнее, тете)?

Возможно, кто-то скажет, что в жизни так не бывает. Что это фантастическая сказка. Но, к сожалению, наш мир именно таков. И описанная ситуация - реальный факт. Ложно понимаемое чувство долга и ответственности привело к тому, что Татьяна сама вычеркнула пять лет своей жизни. А ее подруга демонстрировала ей полную противоположность - она брала деньги без всяких колебаний и угрызений совести. Если есть чудачки, которые дают деньги - почему бы не брать? Деньги нужно любить и не нужно отказываться от них, если дают. Татьяна давала, и она брала. Причем все это происходило без всяких угроз, претензий, разборок и т.д. Просто встретились избыточно совестливый плательщик и не обремененный идеалами получатель денег.

Посмотрите, чей это долг

Поэтому посмотрите, действительно ли вы должны другому человеку? Не придумали ли вы этот долг? Не возник ли он из-за ваших собственных идеалов или ошибочных убеждений? Вы ли должны отдавать эти деньги? И не является ли ситуация, когда вы не можете отдать долг, типичной "воспитательной" процедурой по разрушению значимых для вас идеалов?

Если это так, то срочно поддайтесь "воспитанию". Пересмотрите свою систему ценностей, откажитесь от оплаты чужого долга. Пусть долг отдает тот, кто реально взял и потратил деньги. А вы не имеете ложных идеалов и не будете брать на себя чужие проблемы. Больше того, потребуйте вернуть вам те деньги, которые были выплачены вами (или превышали исходную сумму - как в рассмотренном примере). Скорее всего, потребовать свои деньги обратно у вас не хватит духу. Но примите такое решение хотя бы в своих мыслях - это поможет вам во время переговоров по поводу прекращения выплат "придуманных" долгов.

Ситуация с такими долгами - вовсе не редкость. Иногда идеализация своего совершенства заводит людей в полный тупик. Приведем еще один пример.

Пример. Наталья, жительница одного из городов юга России, 40 лет. В начале 80-х годов Наталья заведовала крупным магазином, обеспечивая дефицитными товарами местную партийную и государственную элиту. В те времена она хорошо зарабатывала, получила от государства прекрасную трехкомнатную квартиру в центре города, имела две машины и другие блага жизни.

Имея приличные доходы, Наталья старалась помочь своим родственникам. Она купила дома своей сестре и матери, помогала другим родственникам и знакомым. Пять лет назад она посетила эзотерический семинар, и с тех пор "заболела" этой темой. Стала читать множество книг, развивала свои способности и даже начала понемногу лечить людей. Поскольку торговля

перестала ее увлекать, она перешла работать служащей в большую компанию по оптовой торговле.

Постепенно ее расходы росли. Этому способствовал ее муж, который для раскручивания своего бизнеса занял несколько тысяч долларов под 10% в месяц. Однако собственный бизнес у него не пошел, долг стал стремительно расти. Они продали обе машины, гараж, загородный участок, и все эти деньги пошли на покрытие процентов по долгам. Они постоянно перезанимают деньги у других людей (на лучших условиях), чтобы отдать набежавшие проценты. Эта история длится уже пять лет, и сумма, отданная за набежавшие проценты, уже во много раз превысила те деньги, которые когда-то были взяты в долг. Долг, тем не менее, растет, и сегодня достигает несколько десятков тысяч долларов, поскольку они и сегодня платят по 10% в месяц от взятой ранее суммы.

Наталья и ее муж постоянно ищут выход из сложившейся ситуации. Собственный бизнес у них давно стоит, на работе у Натальи произошло сокращение оклада. Они даже готовы продать свою квартиру и жить на частной, но никто почему-то не хочет покупать ее, даже за полцены. Одновременно они понимают, что даже в результате продажи последней квартиры денег для возвращения всего долга все равно не хватит. А что можно будет сделать потом, они не представляют. Будущее представляется совсем безрадостным, поэтому Наталья с мужем уже подумывала о досрочном прекращении своих земных мучений.

Как видите, в основе всех проблем лежит идеализация своего совершенства и гордыня - иначе они давно бы признали невозможность вернуть долги, тем более под такие большие проценты. И деньги ими были заняты в основном у вполне порядочных людей, которые могли бы войти в их положение и подождать возврата хотя бы основной части долга. Во всяком случае, их жизни ничего не угрожает - кроме их собственного отношения к этой самой жизни.

Но Наталья, которая много лет была обеспеченным и значимым человеком в городе, никак не может смириться с новой ролью. Она продолжает перезанимать деньги (опять же под проценты), чтобы вернуть набежавшие проценты. И ей даже в голову не приходило попросить у людей деньги просто, без процентов хотя, по ее словам, некоторые сами предлагали ей деньги на таких условиях. Но гордыня не позволяла ей брать деньги "просто так", и она всем обещала вернуть долг с процентами. Такой вот безумный бег по жизни, подгоняемый прежними идеалами.

Кроме того, возможность зарабатывать деньги у Натальи заблокирована тем, что самой ей деньги не нужны - она увлеклась эзотерикой и сфера ее интересов переместилась в область духовных поисков. А деньги нужны ей только затем, чтобы "облагодетельствовать" всех своих кредиторов путем возврата занятых денег с процентами. Возможность вернуть такие долги, как мы уже говорили, обычно блокируется Высшими силами. И поскольку Наталья стоит на пути духовного роста, то те же Высшие силы блокируют ей возможность продать последнюю ценность - ее квартиру, так как после этого ее жизнь станет совсем ужасной и заниматься духовным саморазвитием будет невозможно.

Поэтому выход у Натальи один - отказаться от своих идеалов, осознать свою новую роль в жизни и своем окружении, признать себя банкротом и, исходя из этой ситуации, произвести реструктуризацию своих долгов. Но об этом мы уже говорили.

Таковы наши рекомендации по работе с "придуманными" долгами. Если они вас устраивают, в добрый путь. Если не устраивают, то, похоже, ваши земные судороги могут быть досрочно закончены из-за переполнения "сосуда кармы". Но не надейтесь, произойдет это далеко не сразу. Скорее всего, сначала у вас возникнут заболевания, которые полностью блокируют вам возможность заработать деньги и отдать долг.

Если вы не "услышите" этого сигнала своего "смотрителя", то ситуация будет дальше

ухудшаться, и ваше будущее может стать еще более грустным. И все из-за того, что вы не позволяете себе выглядеть банкротом, неспособным выполнить взятые когда-то обязательства. Так может быть, стоит отказаться от некоторых идеалов, которые не приносят ничего, кроме неприятностей?

Решение, конечно, за вами, поскольку человек имеет право выбрать любую систему ценностей. Сам выбрал, так пусть сам и отвечает.

Мы пока перейдем ко второму вопросу. А именно, как быть, если вам не возвращают взятые в долг деньги (или другие ценности)?

Что делать, если вам не возвращают долг

Как вы уже, наверное, догадались, подход тут прежний. Прежде всего, нужно успокоиться и перестать переживать. Для этого, скорее всего, вам придется отказаться от некоторых идей о самом себе.

Например, если кто-то не возвращает долг, то вы должны пересмотреть свою систему идеалов, в том числе свое мнение о себе самом. Так уж ли вы разумны или совершенны, если дали деньги в долг человеку, который их не возвращает? Нет ли у вас избыточного доверия к людям, если они вас обманывают? Нет ли у вас идеализации отношений между людьми, которая мешает вам твердо и в жесткой форме потребовать свои деньги обратно? Нужны ли деньги вам самому, или вы тут же готовы отдать их другим людям (которые, возможно, недостойны получения помощи)? И так далее.

Таким образом, сначала мы предлагаем вам разобраться, какие идеалы разрушает ваш должник. И перестать переживать по этому поводу, то есть перекрыть клапаны своего "сосуда кармы". Тогда вы станете угодны Высшим силам и, возможно, они обратят внимание на ваши просьбы о возврате долга. Не факт, что они смогут помочь в достижении именно этой цели, но решить некоторые ваши проблемы наверняка помогут.

Нужно ли прощать долги

Многие люди в качестве способа защиты от переживаний прощают долги тем, кто их не вернул. В принципе, это неплохой способ - конечно, если вы можете его себе позволить. Если же вы отдали свои последние деньги партнеру для развития бизнеса, а он не собирается их возвращать, то до прощения тут далеко.

Когда же прощение долга является лучшим выходом? Как нам представляется, в двух случаях.

Во-первых, когда вашего должника нет в пределах досягаемости (умер, скрылся) или когда он гол, как сокол. То есть его можно видеть и с ним можно разговаривать, но у него нет ничего, кроме жены и двух-трех голодных детей. А если взять у него нечего и ожидать возврата долга в обозримом будущем не приходится, то зачем переживать (по поводу его нищеты или собственной глупости, все равно)? Переживаниями делу не поможешь, скорее наоборот.

Лучший выход в такой ситуации - простить долг этому человеку и забыть про свои деньги. Считайте, что вы пожертвовали деньги этому неудачнику, то есть совершили милосердный поступок. Или посчитайте, что вы своими деньгами оплатили урок, который дала вам жизнь. Суть урока состояла в "излечении" вас от избыточной доверчивости, склонности поддаваться на уговоры других людей и так далее. В общем, постарайтесь по максимуму извлечь урок из той ситуации, в которой вы оказались. А ваши деньги есть плата за полученный урок. И впредь старайтесь не попадать в подобные ситуации.

Во-вторых, когда вы идеализируете отношения между людьми и требуете возврата долга для вас значительно тяжелее, чем проститься со своими деньгами. Это тоже достойная позиция, но она часто приводит к финансовым потерям. В таком случае, отдавая деньги в долг своим знакомым, нужно мысленно попрощаться со своими деньгами и не ждать, что вам кто-то их

вернет. Ведь требовать свои деньги назад вы все равно не будете - вам это крайне неприятно. А если кто-то все же вернет вам долг, то воспринимайте это как приятный и неожиданный подарок, и от всей души порадуйтесь ему. Тогда вместо негативных переживаний вы будете получать только положительные эмоции - сначала, когда вы окажете помощь ближнему, а потом при неожиданном возврате занятых денег. И чем больше вы будете им радоваться, тем чаще они будут к вам возвращаться. Но вы не должны ожидать такой зависимости, иначе у вас легко может возникнуть идеализация цели: "Я сейчас порадуюсь возврату одного долга, так пусть Высшие силы быстренько вернут мне следующий!". К сожалению, такой торг с Высшими силами никогда не проходит. Ваша радость по поводу возвращения денег должна быть искренней и бескорыстной.

В общем, долги прощать можно - но только когда это доставляет вам радость или ничего больше не остается делать. Во всех остальных случаях нужно требовать возврата долга.

Деньги нужно любить

Мы уже рассказывали вам о том, что деньги нужно любить и беречь, и тратить их в основном на себя или на свои дела. А если вы будете раздавать деньги в долг и не будете требовать их возврата, то это будет означать, что вы просто отдаете их другим людям. Например, тем, кто любит деньги больше вас и не желает с ними расставаться - в отличие от вас. Деньги всегда любят того, кто любит их больше других.

Так что возврата долга требовать нужно. Но как при этом не накапливать негативных переживаний по отношению к вашему нерадивому (жадному, нечестному, хитрому и пр.) должнику?

Займите позицию игрока

В этой ситуации вам очень пригодится жизненная позиция "Жизнь есть игра" (2,5,8). На предыдущем ходу ваш должник "переиграл" вас - он как-то забрал у вас деньги и не желает их возвращать. Предположите, что он выиграл у вас эти деньги - своей хваткой, умением убедить вас или воздействовать на известные ему струны вашей души. В общем, он как-то забрал у вас деньги и теперь радуется своей удачливости, хотя внешне он может изображать что угодно.

Если деньги (или какая-то собственность) у него есть, и он не желает с ними расставаться, то вы должны сделать следующий ход и выиграть у него!

А в игре, если вы помните, хороши все способы достижения цели! Игрок сосредоточен и целенаправленно движется к своей цели, используя все возможные способы ее достижения! Но он не идеализирует свою цель, поскольку понимает, что в игре возможен как выигрыш, так и проигрыш! Поэтому в его душе нет места негативным переживаниям.

Годятся любые способы

Чтобы заставить должника вернуть занятые деньги вы можете использовать любые (естественно, допускаемые законом) способы. Например, можно обратиться в суд - если у вас есть на руках какие-то документы, подтверждающие факт передачи вами денег. А если таких документов у вас нет, то почему? Если вы верили в надежность своего должника, то нет ли у вас идеализации доверия к людям, которую он вынужден теперь разрушать? Или если вы на 100% были уверены в успехе проекта, то нет ли у вас идеализации своей способности оценить любой проект? Или если вам неудобно было отказать человеку, то нет ли у вас идеализации отношений между людьми, которую он теперь успешно разрушает?

В общем, вы должны быть благодарны своему должнику за то, что он выступил диагностом и указал на ваши идеализации. Скажите ему за это спасибо, но деньги потребуйте обратно. Вы должны любить деньги больше, чем он, а иначе деньги могут разлюбить вас.

При достижении своих целей игрок использует все допустимые варианты. Про суд мы уже сказали, но это далеко не единственный путь. Можно, например, поискать человека, чье слово

окажется очень значимым для вашего должника, и он сразу отдаст долг. Можно найти какие-то мотивы, которые позволят вам воздействовать на него. Например, его может испугать угроза подрыва его репутации среди коллег или угроза появления разоблачительной статьи в прессе, или что-то подобное. Но не пытайтесь угрожать тем, что реализовать вам не по силам! Это может вызвать обратную реакцию - вы можете стать объектом насмешек со стороны вашего же должника.

В общем, ищите пути воздействия на него. В крайнем случае, поступайте как отец Федор в романе Ильфа и Петрова "Двенадцать стульев". Если помните, он до того надоед владельцу стульев инженеру Брунсу, что тот был рад отдать их за бесценок - собственное здоровье дороже.

Делайте все с радостью в душе

Но, главное, делайте все это не со злобой или осуждением, а с внутренним спокойствием и даже сочувствием к своему должнику. Внешне вы можете клясться в своем полном разорении из-за его поведения, или можете угрожать ему какими-то карами, или просто надоедать ему с утра до вечера, но внутри у вас должна быть тихая радость и смирение! Посочувствуйте ему, бедному! Ведь он так любит денежки, а вы вынуждаете его расстаться с ними! Он так переживает по этому поводу, бедный! Ведь, по известной присказке, в долг берутся деньги чужие и на время, а отдаются свои и навсегда. Жалко, он так к ним привык, а тут отдавать надо! Больше того. Мысленно пожелайте ему занять столько денег, что долг вам покажется ему сущим пустяком и он отдаст его, не испытывая никаких переживаний. Пусть он процветает, и пусть во всем ему сопутствует удача!

Такое отношение к должнику избавит вас от негативных переживаний по поводу его и вашего поведения, и Высшим силам не нужно будет блокировать возможность получения денег обратно.

А получать свои деньги обратно вы можете любым возможным способом. Он может отдать все сразу или по частям. Если у него нет денег, пусть отдаст имуществом по соответствующей цене, чтобы после продажи у вас осталась необходимая сумма. Но смотрите, чтобы он не подсунил вам товар, который не нужен никому. С его стороны это будет высококлассный ход игрока на поле жизни, а с вашей - чистый проигрыш. Так что будьте заранее готовы к любым фокусам с его стороны, и примите меры предосторожности на все возможные варианты его ходов. Тогда выигрыш у вас будет в кармане! Чего мы вам и желаем!

Итак, поведем очередные итоги.

ИТОГИ

1. Долги желательно отдавать, тогда вы будете спать спокойно.
2. Если у вас нет возможности отдать долг, то хотя бы перестаньте переживать по этому поводу. Признайтесь, что вы банкрот и не способны выполнить свои обязательства в ближайшее время.
3. Постарайтесь реструктуризировать ваш долг, то есть снизить его размер и перенести срок выплаты на пять-десять лет вперед.
4. Постарайтесь полностью отказаться от выплат по процентам за весь срок вашего займа - это будет лучший способ зарабатывания вами денег.
5. Не берите на себя чужие долги, руководствуясь нормами морали, общественным мнением и другими подобными идеями. Отвечайте только по тем долгам, когда вы сами брали и тратили чужие деньги.
6. Главный принцип возврата долга - не переживать при любом развитии ситуации. Превратите процедуру отдачи долга в процесс выявления собственных идеализаций и отказа от них.
7. Если вам кто-то должен и не возвращает долг, то прощать его рекомендуется только в

случае, если ваш должник чрезвычайно беден или процедура взыскания долга вызывает у вас чувство дискомфорта.

8. Во всех остальных случаях рекомендуется требовать возврата долга всеми доступными вам способами.

9. Во избежание переполнения собственного "сосуда кармы" рекомендуется занять позицию игрока, который всеми силами стремится переиграть своего должника и забрать у него деньги.

2.4 Страхи по поводу денег

Один мальчик женился на старушке.

А когда он умер, ей досталось все его состояние.

А.Кнышев

Теперь, когда вы стали любить и беречь свои денежки, мы рассмотрим еще одну проблему, которая может оказаться на вашем пути к процветанию. Речь идет о страхах, которые могут возникать у вас в связи с деньгами. А, поскольку мы своими мыслями формируем события собственной жизни, то наши страхи по поводу денег могут стать непреодолимым барьером на пути к их получению.

Страхи могут иметь самую разную природу - например, в их основании может лежать какое-то реальное событие из вашего прошлого, повторения которого вы боитесь (сознательно или неосознанно). Если такого события не было, но страхи есть, они могут быть результатом неконтролируемой работы вашей "словомешалки", без конца придумывающей различные ужасы, которые якобы подстерегают вас. Тем более, что примеры подобных негативных ситуаций постоянно преподносит нам окружающая жизнь и средства массовой информации. В области денег это информация о разорении банков или фирм, о финансовых мошенничествах, о различных конфискационных законах, об ограблениях или чем-то подобном.

Можно сказать, что страхи являются частью жизни большинства людей, в той или иной степени отравляя им жизнь. Поэтому хорошо было бы найти несложный инструмент для борьбы с этим недругом, активно способствующим наполнению "сосуда кармы". Некоторые инструменты нашей методики могут помочь в этом вопросе.

Но сначала давайте рассмотрим, какие могут быть страхи.

Естественно, в психологической литературе можно найти много разных классификаций страхов. Мы же разделим их на две большие группы.

Две группы страхов

Первая группа - это страхи, возникающие в результате перенесенных вами сильных негативных переживаний. Например, в детстве вас укусила злая собака, и теперь вы опасаетесь всех собак. Или вы тонули, вас спасли, и теперь боитесь воды. В общем, вы получили сильное эмоциональное переживание, оно записалось в вашем теле эмоций и оказывает влияние на вашу жизнь.

В области бизнеса подобное переживание может возникнуть в связи с потерей большой суммы денег в результате мошенничества каких-то лиц или организаций (включая наше государство). Либо после ситуации, связанной с угрозой для жизни, когда у вас вымогали или отбирали деньги. Или что-то подобное, что оставило неизгладимый след в вашей памяти. И вы опасаетесь повторения этого события, несмотря на отсутствие видимых предпосылок к этому.

Вторая группа - это страхи, не имеющие под собой никакого прошлого опыта, никаких ваших собственных переживаний. С вами ничего страшного не случилось. Какая-то информация о возможных проблемах, естественно, есть, но это не ваши личные переживания. Кто-то разорился, другого обманули, третьего подвели зарубежные партнеры, четвертого - государство, и т.д. Телевизор и газеты дают нам более чем достаточно информации для возникновения

подобных страхов. И вы начинаете опасаться - как бы вам не оказаться в подобной ситуации.

И первая, и вторая группа страхов дают одинаковый эффект - накопление негативных переживаний, но методы борьбы с ними разные. Рассмотрим некоторые из них.

Борьба со страхами

Наиболее хорошо разработаны методы борьбы со страхами первой группы. Это психоанализ, дианетика, холодинамика, ребефинг и многие другие психотерапевтические техники. Большинство из них направлены на выявление того события, в результате которого в вашем теле записался негативный эмоциональный импульс (или сгусток). Если событие выявлено, то тем или иным способом психотерапевт добивается стирания информации об этом событии, либо ваше воспоминание перекодируется на положительное.

Перекодируйте негативное воспоминание

Мы тоже давали рекомендации на эту тему - как самостоятельно перекодировать неприятное воспоминание, оказывающее влияние на вашу жизнь (5,8). Это непросто сделать самостоятельно, но, в принципе, возможно.

Для этого, если помните, нужно вспомнить ваше основное, корневое переживание, которое отложилось в вашей памяти и в вашем теле эмоций наиболее ярко. Нужно вспомнить все его подробности, окружающую обстановку, звуки вокруг вас, запахи и т.д. Насколько это получится, естественно.

А затем вернитесь чуть назад по времени и переделайте ваше воспоминание так, будто с вами ничего плохого не случилось. А, наоборот, все обошлось очень хорошо, даже смешно. Чем веселее будет измененная ситуация, тем легче она вытеснит ваше негативное воспоминание.

Конечно, в случаях с угрозой для жизни трудно придумать что-то смешное. Но чем страх при ограблении "страшнее" страха от укуса собаки или страха падения с высоты? А поскольку бытовые страхи перекодируются без особых проблем, то можно попробовать избавиться и от специфических "денежных" страхов.

То есть, если у вас вымогали деньги, и для этого вас на несколько дней без пищи оставляли в темном подвале, где вы получили весь букет негативных переживаний, то попробуйте "переиграть" это воспоминание на манер рыцарских романов. Например, в своем подвале вы провалились в какую-то дыру, а из нее шел выход на улицу, и вы благополучно сбежали (возможно даже, что с помощью прекрасной дамы). Или по пути в подвал машина с похитителями попала в аварию и вас забрала милиция, откуда вы благополучно вышли, а ваши похитители еще пребывают в нетеплых краях. Или вы обратились к знакомому "авторитету", и ваши похитители сами привезли вам откупные, лишь бы не вступать с ним в конфликт. И так далее. В общем, попробуйте. Многократное перекодирование воспоминания делает его менее острым, обесценивает его, и оно перестает оказывать влияние на вашу жизнь.

Страхи второй группы

Совсем другое дело - страхи второй группы, не имеющие корней в вашей жизни (текущей, во всяком случае). В принципе, иногда можно найти ту самую информацию о каком-то событии, которая произвела на вас огромное впечатление и оставила негативный импульс в вашем теле эмоций (тогда ее нужно просто перекодировать). Но негативной информации к нам поступает так много, что выявить первоисточник страхов обычно невозможно. Как же быть в таком случае? Так и жить в мире переживаний до конца дней своих?

Наверное, нужно попробовать избавиться и от этой "информационной порчи", навешанной на нас окружающими. Мы рекомендуем использовать для этой цели наш прием, который называется "ежик событий" (3,6,8).

Ежик событий

Если вы помните, этим приемом мы предлагаем не ждать плохого будущего, когда жизнь

предъявит к нам все свои "воспитательные" средства. Для этого нужно самим допустить в свою жизнь то, что она нам может предъявить в качестве мер "воспитания", но только не в реальности, а мысленно.

Для этого нужно представить свою жизнь в виде множества возможных вариантов негативного развития событий. Например, в виде набора иголок, исходящих из одной точки. Получится что-то похожее на свернувшегося в клубок "ежика событий".

Из всех вариантов возможного развития событий вы хотели бы видеть только один, вас устраивающий (одна иголка). В реальности, в порядке разрушения ваших идеализаций, жизнь последовательно предъявляет вам серию ухудшающихся вариантов развития событий (вторая и последующие иголки).

Не дожидаясь этого, представьте себе, как будет складываться ваша жизнь, если "воспитательные" процессы будут продолжаться, то есть будут реализованы варианты ухудшения развития событий (последующие иголки "ежика событий").

Проживите мысленно каждый из вариантов ухудшения событий в течение 10-15 мин. Представьте, что вы будете делать, как будут складываться ваши взаимоотношения с людьми и миром, какие мысли будут вас одолевать.

В конце каждого варианта мысленно скажите: "Господи! Если тебе будет угодно сделать мою жизнь такой, то я приму ее без ропота и обиды. Видимо, за что-то я должен получить этот урок. Если он мне нужен, то я приму его с благодарностью. Но если можно, то я прошу сделать так, чтобы... (и указываете ваш самый первый и желательный вариант развития событий)".

Именно такое мысленное проживание позволит вам опередить "воспитательные" воздействия жизни и доказать ей, что вы знаете обо всех ее возможных будущих санкциях и готовы принять их. И что нынешнюю ситуацию вы воспринимаете как очень хорошую, которая из-за вашего же недовольства жизнью может сильно ухудшиться. Но вы уже отказались от недовольства, так что жизни нет необходимости применять по отношению к вам эти самые худшие варианты. Если все хорошо, то дальше может быть только лучше.

Подобные рассуждения мы рекомендуем применять для разрушения любых идеализаций и вытекающего из них недовольства жизнью. Ожидая от жизни более худшего, можно и нужно всегда радоваться и наслаждаться настоящим.

Некоторые люди интуитивно давно нашли и используют этот прием. Например, ребенок, поздно возвращающийся домой, "прокручивает" в своей голове страхи - как могут наказать его родители. Если он рассмотрел и заранее пережил все варианты возможных наказаний, то, скорее всего, с ним ничего делать не будут.

Избавьтесь от страхов

Точно также и вы можете просмотреть все возможные варианты ухудшения той ситуации, в которой испытываете опасения.

Например, вы предприниматель и все у вас складывается отлично, ваш бизнес процветает, денюжки бегут к вам ручейком или полноводной рекой. Но вы знаете, что после радостей - неприятности, поэтому начинаете понемногу переживать по этому поводу. Вас начинают одолевать страхи на тему будущих неприятностей, вы начинаете раздумывать о том, что или кто может стать причиной ваших проблем, как вы будете жить в изменившихся условиях и т.д. Но все эти мысли неявные, смутные, и вы гоните их от себя. А они приходят к вам снова и снова - после просмотра какой-то телепередачи, разговора со знакомым и т.д. Постепенно эти переживания накапливаются, и рано или поздно "заказанное" вами и "оплаченное" энергией ваших переживаний событие происходит. Неприятности пришли, и вы погружаетесь в мир переживаний еще больше.

Как же избежать такого развития, если у вас все хорошо? Путь тут несколько. Первый и

самый очевидный - это не "заказывать" себе негативных событий, то есть не держать их в голове, даже в смутном виде. Вспомните правило Методики формирования событий: "Мыслите всегда позитивно!". А если у вас в голове только хорошие варианты развития событий, то ваш "сосуд кармы" не пополняется и нет "заказа" на неприятности. Их и не будет. А если и будут какие-то сложности, то вы опять же не будете погружаться в мир переживаний, и они уйдут без последствий для вас и вашего дела.

Но как быть, если неприятные мысли все же лезут в голову, как их оттуда не гони? Невозможно ведь постоянно держать свои мысли под контролем? Точнее, возможно, но это требует немалых усилий и специальных способностей.

Для всех остальных людей мы порекомендуем воспользоваться "ежилом событий".

Ведь что такое страх? Это боязнь неизвестного будущего, в котором может произойти что-то плохое с вами (или с детьми, родственниками, знакомыми). Будущее неизвестно, и вы не хотите его знать, но одновременно тревожитесь и тем самым заполняете свой "сосуд кармы".

Что же нужно сделать, чтобы уйти от страхов? Да просто узнать, каким именно может быть ваше будущее! То есть пропустить его по "ежику событий". Что это значит? Это значит, что нужно сделать явными все ваши смутные мысли и опасения.

Если вернуться к примеру с преуспевающим бизнесменом, то ему нужно рассмотреть все возможные варианты проблем, которые могут появиться на его пути. Отчего может пострадать его бизнес? Его могут подвести партнеры, поставщики, арендодатели, может измениться законодательство, спрос населения, экономическая ситуация в стране, могут начать отбирать ваш бизнес представители местной власти или криминальные структуры, пожар может нанести огромный ущерб, бухгалтер (заместитель, жена, партнер) могут украсть ваши деньги и т.д. Вариантов возникновения проблем не так уж мало, но, в целом, их количество ограничено.

Представьте себе каждое из этих возможных негативных событий в качестве "иголки ежика событий". Далее по очереди представляйте, что это событие (одна иголка) произошло. Попробуйте в течение 15-20 минут мысленно пожить в этой экстремальной ситуации. Что вы при этом будете делать? К кому-то обратитесь за помощью или будете выкарабкиваться самостоятельно? Все ли меры предосторожности сегодня вы предприняли, чтобы потом не сожалеть об упущениях?

После этого мысленно скажите себе: "Господи! Если тебе угодно будет послать мне эту ситуацию, то я готов к ней и не буду впадать в переживания. Но если можно, то оставь все, как есть. Или лучше помоги мне достичь такую-то цель (повторяете ту цель, к которой вы сегодня стремитесь). Я так буду за это благодарен!".

Так вы прорабатываете каждую иголку "ежика событий". И что же вы имеете в итоге? У вас нет неизвестного будущего! Все варианты (хорошие и плохие) будущего вы себе представили, прожили и готовы к ним. Вы спокойны, ничего вас не тревожит, вы готовы ко всему.

А поскольку у вас нет неизвестного будущего, то нет и смутных мыслей и тревог по этому поводу. Страх нет, а есть твердая уверенность в том, что вы выкарабкаетесь из любой ситуации. Вы готовы к любому варианту развития событий и знаете, что будете делать в том или ином случае. Вы готовы принять жизнь в любом ее проявлении! Вы спокойны, и жизни незачем применять к вам "воспитательные" процессы.

Естественно, вы должны уже сегодня предпринять все меры безопасности, чтобы наступление любого из рассмотренных событий привело к минимальным потерям. То есть с партнерами вместо устных обещаний подписываете договора, присматриваете запасных поставщиков, рассматриваете возможность укрепления связей с арендодателем и так далее. В общем, делаете то, что вроде бы и нужно было давно уже сделать, но все руки не доходили. А теперь должны прийти!

Страхи как информация из будущего

С другой стороны, страхи можно рассматривать как некую прогностическую ситуацию из вашего будущего - именно это может произойти, если вы сегодня не примете меры по повышению безопасности вашего бизнеса. И этот прогноз рано или поздно реализуется, если вы будете накапливать свои страхи.

Мы уже раньше говорили о том, что наше будущее многовариантно, и реализуется именно тот вариант, который мы заслужили своими мыслями и поступками. Ничто не мешает нам выбрать тот вариант, который нас устраивает - именно на это направлена наша Методика формирования событий (1,6,8).

Поэтому страхи как прогноз будущего могут не подтверждаться, если вы вовремя "услышите" подсказки и примите необходимые меры безопасности.

Мы рассмотрели ситуацию со страхами у преуспевающего бизнесмена. Но и у любого другого человека их может быть не меньше. Страх, что ваш проект не пойдет и вы не получите ожидаемого результата. Страх, что вы не найдете себе место работы. Страх, что ваша организация закроется и вы останетесь без работы. Страх, что ваше положение слишком хорошо и вас могут уволить (очень близко к рассмотренному примеру). И так далее.

Любой из этих и подобных страхов второй группы нужно пропустить по "ежику событий". Для многих людей такой прием позволяет понять все варианты возможного будущего и успокоиться.

Если же вам этот прием не помогает, поищите себе что-то другое. А мы пока подведем очередные итоги.

ИТОГИ

1. Страхи можно разделить на две большие группы. Первая группа - это страхи, возникающие в результате перенесенных вами сильных негативных переживаний. Вторая группа - это страхи, не имеющие под собой никакого прошлого опыта.

2. От страхов первой группы можно избавиться самостоятельно путем многократного перекодирования той ситуации, в которой была получена эмоциональная травма.

3. Для избавления от страхов второй группы мы предлагаем использовать прием "ежик событий". Для этого нужно мысленно представить себе все возможные варианты возникновения проблем в ваших делах и уже сегодня принять меры к тому, чтобы вы понесли минимальные потери при наступлении любого из событий.

4. Страхи можно рассматривать как прогностическую информацию об одном из возможных вариантов вашего будущего. Сделайте так, чтобы этот вариант будущего не наступил.

2.5 Сделайте первый шаг

Трудное - это то, что может быть сделано немедленно.

Невозможное - то, что потребует немного больше времени.

Д.Сантаяна

Теперь, когда вы все так хорошо знаете про свои проблемы и даже смутно представляете пути их разрешения, сделайте первый шаг! И пусть вы сомневаетесь в успехе, пусть уже читали или слышали что-то подобное, и даже пробовали это на себе - сделайте первый шаг!

Что это будет за шаг - решать вам.

Если настрой у вас вялый, сомнения в эффективности всех наших сказок одолевают вас - сделайте что-нибудь несложное. Например, выберите ближайшую цель и запишите ее себе в органайзер (ежедневник, рабочую тетрадь) так, чтобы она попадалась вам на глаза по несколько раз в день, независимо от вашего желания. Перепишите ее на разные страницы вашего органайзера, чтобы почаще мысленно возвращаться к ней.

Если у вас нет органайзера, запишите это на отдельном листке (или листках) бумаги и

повесьте его так, чтобы вы видели его по несколько раз в день.

Под словами "ближайшая цель" мы понимаем тот финансовый или материальный результат, к которому вы стремитесь, но сейчас он кажется вам недостижимым. Это может быть, например, заключение выгодного контракта или получение желаемого места работы.

Если же вы настроены поработать серьезно, то выпишите в отдельную тетрадь ваши ошибочные убеждения, составьте к ним положительные аффирмации и начинайте повторять или многократно переписывать их.

Одновременно сформулируйте свою ближайшую цель и многократно повторяйте ее. Запишите ее в органайзер или на отдельном листочке и сделайте так, чтобы она все время попадалась вам на глаза.

Параллельно предпринимайте реальные шаги к достижению этой цели. То есть звоните знакомым или по объявлениям, рассылайте письма или резюме, ищите деловых партнеров или находите иные пути достижения вашей цели. Вспомните седьмой принцип Методики формирования событий: "У Бога нет других рук, кроме твоих!". Не лежите на диване, иначе срок реализации вашей цели может затянуться до бесконечности.

Быстрый путь отказа от идеализаций

Чтобы вам легче было избавиться от ошибочных убеждений, попробуйте еще один очень эффективный и быстрый способ. Он состоит в том, что вы должны совершить какой-то поступок, противоречащий вашей системе ценностей.

Например, если вы "помешаны" на помощи ближним и это является причиной ваших финансовых проблем, то попробуйте в двух-трех ближайших случаях стать черствым и откажите просящим. Как бы больно вам при этом ни было! Наступите на горло вашим идеализациям (хотя бы на время)!

Если в вашей голове давно уже не было мыслей о деньгах (кроме как: "Ну почему же их нет?"), а все ваши интересы сосредоточены на устройстве Тонкого мира или развитии своих способностей, то попробуйте всю неделю думать только о земных ценностях. Перейдите со ступеньки "Искатель" лестницы духовного развития на ступеньку "Реалист" и попробуйте понять, что мир прекрасен во всех его проявлениях!

Если идеализация отношений между людьми до сих пор мешала вам потребовать повышения заработной платы, то наступите на эту идеализацию! Сделайте над собой усилие и задайте вопрос на эту тему, а то и устройте выяснение отношений с руководством. Но, пожалуйста, без истерик, гнева, обиды или других негативных эмоций. Пусть внешне вы будете агрессивны и настойчивы, но в душе оставайтесь милосердны и даже посочувствуйте своему руководителю. Ведь ему, бедному, теперь придется платить вам больше, а это противоречит его убеждениям и любви деньгам.

Ничего особо нового

Нужно сказать, что, давая эту рекомендацию, мы не придумываем ничего нового. В некоторых школах менеджмента для высших руководителей есть даже специальные экзамены на отсутствие комплексов. Например, им предлагается пойти в большой магазин и устроить там "разборку" по самому пустяковому поводу. Или выйти на людный перекресток и что-то громко кричать там проходим. И тому подобное.

Как вы понимаете, после этого у человека остается не так уж много бессознательных программ (барьеров, идеализаций), управляющих его поведением и жизнью. Но выполнение этих заданий вовсе не означает, что теперь человек начнет скандалить в магазинах или кричать где попало. Зачем? Скорее всего, он будет вести себя более чем воспитанно, но это будет его осознанное поведение, не диктуемое скрытыми программами. Так жить просто удобнее, ведь не зря же общество выдумало правила поведения. А вот если возникнет необходимость повысить

голос, то он делает это без малейших внутренних проблем - подобный барьер он уже преодолевал.

Так что и мы рекомендуем вам использовать этот очень эффективный прием. Выявите, какая идеализация стоит на пути к вашему успеху. И усилием воли наступите на нее, но всего один-два раза. А дальше эта идеализация у вас исчезнет, и ваши усилия дадут замечательный результат!

В общем, начните что-то делать! В последующих главах мы дадим еще немало рекомендаций по достижению успеха. Но начните что-то делать уже сейчас, не дожидаясь прочтения книги до конца. Тем самым вы приблизите к себе желанную цель.

А мы, по обычаю, подведем текущие итоги.

ИТОГИ

1. Прочитав материалы первых двух глав нашей книги, сделайте первые шаги к достижению желанной цели.

2. Ваши первые шаги могут быть направлены на внутреннюю работу выявление ошибочных убеждений и отказ от них с помощью аффирмаций.

3. Параллельно рекомендуем предпринимать реальные шаги по достижению нужной вам цели.

4. Для быстрого отказа от идеализаций рекомендуем усилием воли сделать реальные шаги, противоречащие вашей системе ценностей.

3. Бизнес - кому он по плечу

В этой части книги мы рассмотрим причины, которые могут приводить к неудачам в бизнесе.

Под словом "бизнес" мы будем понимать любой вид предпринимательства, когда человек вкладывает свою энергию, время и личные деньги для реализации какого-то проекта и получения дохода. Проект может быть любым - от выращивания клубники на садовом участке (для продажи) до создания нового производства или торгового предприятия.

Как видите, сюда не попадают люди, выполняющие определенные функции за фиксированную зарплату, то есть рабочие и служащие.

Но, если рассматривать слово "бизнес" достаточно широко, то легко понять, что и служащие могут заниматься своего рода предпринимательством, только с целью продвижения по служебной лестнице. У них имеется ряд ограничений - обычно они "винтики большого механизма" и у них нет возможности повлиять на работу всего предприятия (даже если оно убыточно). Но они могут прикладывать максимум энергии и времени для достижения своей цели - продвижения по служебной лестнице. В этом и будет состоять их бизнес.

3.1 Зачем вы занимаетесь бизнесом?

Моя ошибка в том, что я ожидал плоды от дерева,

Способного приносить только цветы.

О.Г.Мирабо

С началом перестройки множество людей оставило службу на государственных предприятиях и отправилось заниматься предпринимательством. Некоторым, правда, удалось эффективно соединить эти два вида деятельности. В итоге количество состоятельных людей в нашей стране резко повысилось если судить по размаху зарубежного туризма, количеству иномарок на улицах городов и немалому количеству прекрасных особняков на окраинах всех населенных пунктов.

Сегодня, когда кончились "легкие" деньги, рынок структурировался и появилась жесткая конкуренция, получать прежние доходы стало гораздо сложнее. Многие предприниматели, ранее преуспевающие, перестают успешно работать или даже разоряются. И это при отсутствии

видимых причин, потому что есть опыт работы, связи, знание рынка, материальные накопления. Все вроде бы есть, а доходов нет. Нет заказчиков или покупателей на вашу продукцию. Причем у ваших конкурентов все это есть, а у вас этого нет.

Мы не будем возвращаться к одной из очевидных причин появления такой ситуации - наличие идеализаций и переполнение "сосуда кармы". Эти причины блокировки успешности в бизнесе мы уже рассматривали.

Сегодня мы хотим коснуться еще одной темы - а зачем вообще вы занимаетесь бизнесом?

Если задать такой вопрос любому бизнесмену, то, скорее всего, он ответит что-то типа: "хочу быть богатым" или "хочу обеспечить себя и свою семью".

Но, если проанализировать вашу деятельность, то легко может оказаться, что это вовсе не так. Для очень многих людей занятие бизнесом служит средством удовлетворения совсем других потребностей, а вовсе не желания стать богатым. А поскольку мы сами формируем события своей жизни, то достигаются именно эти скрытые потребности, а деньги потихоньку (или быстро) уходят от такого бизнесмена. Невзирая на все внешние усилия, знания, связи и другие объективные достоинства.

Давайте рассмотрим, какие же потребности (кроме желания стать богатым) могут заставить человека заниматься бизнесом. Их не так уж и мало:

- бизнес как средство заполнения своей жизни какой-то деятельностью, бег от скуки;
- бизнес как способ получения острых ощущений от преодоления препятствий;
- бизнес как способ самоутверждения;
- бизнес как способ самореализации в творчестве;
- бизнес как способ помощи ближним.

Возможно, существуют и другие скрытые мотивы занятия бизнесом, но мы пока остановимся на этих. Рассмотрим более подробно, как могут развиваться дела при наличии у человека одной из перечисленных выше потребностей.

Бизнес как бег от скуки

Если человек активно занимается бизнесом, но у него нет внутренней тяги к получению максимального дохода, а есть лишь тяга к любому виду активности, то какие решения он будет принимать? Скорее всего, он неосознанно будет выбирать такие дела, которые потребуют от него максимальных усилий. То есть в ситуации, когда для получения одной и той же суммы ему либо нужно написать бумагу и спокойно подождать выдачи денег, либо нужно съездить в другой город и выполнить там сложное дело, он с радостью выберет второй вариант. Лежание на диване и получение легких денег - не для него.

Может быть, у него внутри сидит ошибочное убеждение типа "деньги достаются только тяжелым трудом". Но, скорее всего, это маловероятно поскольку ему предлагаются "легкие" деньги. А он их не берет. Потому что тогда нечего делать и жизнь теряет смысл (для него, естественно).

Скрытая потребность в деятельности является движущей силой множества предпринимателей. Чтобы удовлетворить эту потребность, они выбирают далеко не самые легкие проекты и реализуют их наиболее сложным путем. В итоге активная деятельность есть, а денег - нет. Потому что деньги изначально и не были смыслом всей этой деятельности.

Если человек не понимает скрытых мотивов своего поведения и начинает обижаться на жизнь: "почему она такая несправедливая, я прилагаю столько усилий, а денег все нет", то его "сосуд кармы" переполняется и все его цели блокируются. А здесь уже об успехе говорить не приходится.

Бизнес как способ получения острых ощущений

Следующая, близкая к рассмотренной скрытая потребность - это желание получить как

можно больше острых ощущений от того дела, которым вы занимаетесь. Внутренний лозунг таких людей - "жизнь есть борьба", и они ищут борьбу везде, где возможно. Причем мы не имеем в виду криминальные разборки и другие виды конфликтов, вовсе нет. Жизнь есть преодоление трудностей, и человек с этой скрытой потребностью выбирает себе такое дело, в котором этих трудностей будет по максимуму.

Обычно такую скрытую потребность имеют люди очень энергичные, уверенные в себе, которым скучно в мире "слабых" людей с их мелкими переживаниями. Хочется чего-то большого, сильного, требующего приложения недюжинных усилий, полного напряжения воли и способностей. И проекты для реализации выбираются соответствующие. Можно двигаться к своей цели постепенно, шаг за шагом. А можно сразу выбрать глобальную цель и идти к ней, сметая все на своем пути. Пусть денег там не будет даже в конце проекта, не говоря уже о периоде его реализации, но зато будет риск, борьба, накал страстей, возможность показать себя и затоптать других.

Итоги такого отношения к бизнесу обычно бывают огорчительными. Если в ходе борьбы человек не занимает жизненную позицию "Жизнь есть игра", то ему очень легко скатиться на осуждение партнеров, сотрудников и всех остальных людей, которые не разделяют его великих идей. В результате "сосуд кармы" переполняется и возможность достичь поставленную цель блокируется.

Все эти рассуждения не означают, что нельзя выбирать большие проекты и идти к ним, невзирая на трудности. Можно, сколько угодно. Но тогда вы должны осознавать, что целью вашей деятельности является не достижение материального благополучия максимально быстрым и легким путем, а что-то иное. Получайте удовольствие от того, чем вы занимаетесь, и не претендуйте на материальную обеспеченность. Вы сами выбрали этот сложный путь, и не впадайте в переживания, если жизнь складывается не так, как вы планировали.

Бизнес как способ самоутверждения

Еще одна скрытая потребность, заставляющая людей заниматься бизнесом это желание самоутвердиться в глазах известных вам людей. Возможно даже, вы хотите опрокинуть их мнение о вас как о неудачнике или о человеке, который сделал неудачный шаг и теперь никогда не вернется на прежние позиции в жизни.

Как видите, деньги и здесь присутствуют лишь косвенно. Важно сделать что-то такое, чтобы все ахнули. Например, это может быть приобретение суперпрестижного автомобиля. Вам-то для личных потребностей хватило бы и "Жигулей", но для доказательства окружающим собственной значимости обязательно нужен "Мерседес". Естественно, если автомобиль вам в действительности не нужен, то никакие усилия не приведут к его появлению.

Или это может быть грандиозный и социально-значимый проект типа ярмарки, выставки, конференции, создание бизнес-центра, к которому можно привлечь внимание общественности, властей, прессы. Вы всем этим руководите и ощущаете себя очень важным человеком. Вы пишете письма в разные организации, проводите встречи и переговоры с влиятельными людьми, подписываете множество бумаг. Вы - деятельны и необходимы. И пусть в итоге всего этого денег не ожидается, но важен сам процесс, приносящий вам чувство собственного удовлетворения. Финансовые результаты такой деятельности обычно бывают нулевыми, то есть доходы как раз равны расходам.

Все это прекрасно и удовлетворение внутренней тяги к самоутверждению ничем не хуже стремления стать богатым. Важно только осознавать, что в основе ваших хлопот лежит не желание заработать, а желание самоутвердиться или самореализоваться. И для вас это важнее, чем заработать деньги. И если денег не будет (или их будет не очень много), вы не станете осуждать себя или жизнь и впадать в любые другие негативные переживания.

Бизнес как способ самореализации в творчестве

Следующая скрытая потребность, которая может заставить человека пойти в бизнес - это желание реализовать свои творческие замыслы. Причем, разновидность творчества может быть любая. Это может быть изобретательство, когда человек не только придумывает какую-то новую вещь, но и пробует организовать ее производство и сбыт. Это может быть какое-то мастерство (умение шить, рисовать, петь и т.д.), когда человек не только творит, но и пробует продавать результаты своего труда (или труда своих учеников).

То есть человек не только хочет заниматься любимым делом, но и желает извлекать из этого материальную выгоду. Нужно отметить, что некоторым это неплохо удается.

Что же может помешать достижению этой цели? Да все то же. Вам не столько важны деньги, сколько желание воплотить свои творческие замыслы, вопреки спросу и даже здравому смыслу. Как это может быть? Да очень просто.

Изобретатель хочет продавать свое изобретение, которое вовсе не кажется людям необходимым. А изменить их отношение к этому предмету он не может, поскольку у него нет денег на массированную рекламу своего детища.

Певец хочет петь только те песни, которые нравятся ему (например, политические или патриотические), несмотря на отсутствие большого количества слушателей, но его это не останавливает. Художник предпочитает рисовать картины, которые никто не покупает, но подстраиваться под вкусы публики он не желает. И так далее.

Какой же вывод вытекает из этого рассуждения? Поскольку основным источником денег обычно является кошелек потребителя, то нужно учитывать его интересы и потребности (то есть конъюнктуру). Которая, кстати, довольно часто меняется.

Если же вы не хотите ни под кого подстраиваться и намерены только воплощать свои творческие замыслы, то оставьте идею о том, что люди сразу же бросятся приобретать ваш товар или услуги. Люди осторожны, их много раз надували за жизнь и они с подозрением смотрят на любое новшество. Чтобы изменить их мнение, нужно время или массированное психологическое воздействие (то есть реклама). Поэтому ни в коем случае нельзя скатываться на осуждение человеческой глупости, если люди не приобретают замечательный продукт вашего творчества. Иначе ваш сосуд переполнится со всеми вытекающими из этого последствиями.

Бизнес как способ помощи ближним

Еще одна, чисто российская разновидность бизнеса - это попытка оказать помощь людям в процессе занятий предпринимательством.

Что же происходит, если человек руководствуется такой скрытой потребностью? Он строит свою деятельность (или работу своей организации) так, чтобы ее услугами могли воспользоваться максимальное число людей. Это может быть достигнуто только одним путем - снижением цены на свои товары или услуги. В итоге он либо получает минимальную прибыль, либо не получает ее вовсе. Какая там прибыль, надо людям помогать! Такой бизнес бесперспективен изначально, и мы еще будем более подробно рассматривать подобное отношение к своему делу.

Мы выделили только пять скрытых потребностей, которые могут привести бизнесмена к финансовому краху. На самом деле, видимо, их значительно больше.

А как же со служащими?

Мы рассмотрели проблемы людей, руководящих своим личным делом или занимающих ответственные посты в коммерческих структурах. То есть тех, кто может влиять на принятие ответственных решений.

А какова ситуация с рабочими или служащими? Они не могут определять политику фирмы, принимать ответственные решения. Относятся ли к ним все приведенные выше рассуждения?

Как нам представляется, в полной мере. Давайте рассмотрим, как та или иная скрытая потребность может проявляться в работе служащего.

Служащий, для которого работа является не источником получения дохода, а средством заполнения своей жизни какой-то деятельностью, будет выполнять множество дел, не относящихся к его должностной инструкции. Либо он вообще выберет себе работу, пусть и малооплачиваемую, но такую, где он будет загружен с утра до вечера.

Служащий, для которого работа является средством получения острых ощущений от преодоления препятствий, будет выбирать самые сложные варианты исполнения своих обязанностей и при любом удобном случае будет идти на обострение отношений с окружающими, невзирая на опасность уменьшения своих доходов. Либо он выберет себе такую работу, где он получит с избытком острые ощущения (оперативные органы милиции, пожарники и т.д.). Пусть денег там будет немного, но зато кровь будет бурлить, подгоняемая приличными порциями адреналина.

Служащие, для которых работа является способом самоутверждения, пойдут трудиться только в престижные организации, даже за меньший оклад.

Те, кто пробует найти в своей работе творческую самореализацию, выберут себе деятельность, в которой они имеют максимальную степень свободы и самостоятельности в принятии решений. Конечно, их возможности в самовыражении будут ограничены рамками должностных инструкций и потребностями их предприятия, но все равно они будут пробовать делать каждое дело творчески, часто даже вопреки здравому смыслу. Нужно сказать, что далеко не каждое предприятие может долго выдержать самодеятельность такого работника - если только творчество не является его прямой обязанностью. Естественно, максимально быстрое и четкое исполнение заданий руководства не составляет основу деятельности такого служащего, поэтому продвижение по службе или получение премий оказывается для него делом проблемным.

И, наконец, человек, пытающийся помочь всем вокруг, но не имеющий для этого реальных возможностей, может скатиться на осуждение своего бесчувственного и корыстного начальства, в итоге чего он сам очень быстро может перейти в положение тех, кому только что хотел бы помогать.

Из приведенных примеров видно, что указанные выше скрытые потребности оказывают на служащих не меньшее влияние, чем на предпринимателей. То есть они могут стать серьезным барьером на пути к материальному благополучию.

Конечно, у служащих есть и свои собственные скрытые мотивы, влияющие на выбор места работы. Это может быть желание обеспечить себе стабильность и безопасность в будущем (люди с такой потребностью идут работать в стабильные организации, обычно в государственные), боязнь перемен, стремление во что бы то ни стало работать по своей специальности, желание не перетруждаться, потребность в общении и многое другое. Как вы понимаете, если человек при выборе места работы руководствуется именно этими мотивами, а не уровнем своих будущих доходов, то о материальном благополучии ему придется лишь мечтать.

Чтобы стать богатым - выбирайте деньги

Естественно, что для того, чтобы достичь материального преуспевания, главной целью вашей деятельности должно стать получение максимального дохода. Мы не будем сейчас рассуждать о том, кто такой "богатый" человек, поскольку это понятие весьма условно. Мы просто обращаем внимание на то, что если в вашей конкретной нынешней ситуации вы не ставите деньги главной целью своей работы (находя для этого тысячи оправданий), то богатство вам, скорее всего, не грозит. Вы сами формируете все события своей жизни.

Или честно признайтесь себе, что деньги не могут быть главной целью вашей деятельности, и обязательно снимите претензии к тому, что вы должны быть обеспечены так же, как те люди, которые выбрали деньги своей главной целью. И тогда вы будете заниматься любимым делом с удовольствием и без негативных переживаний по поводу своего материального благосостояния.

Можно ли совмещать?

Еще один вопрос: а нельзя ли совместить реализацию какой-то скрытой потребности и желание стать богатым? В принципе, конечно, можно. Большинство людей так и поступает, поскольку трудиться на нелюбимой, пусть и денежной работе - дело не простое и часто приводит к большой внутренней неудовлетворенности жизнью. Лучше попытаться сделать так, чтобы любимое дело давало вам необходимый доход.

Как вы помните из наших предыдущих книг, скорость реализации наших потребностей зависит от количества выделенных положительных энергий желания. То есть, если вы сможете много времени и сил посвятить вопросу получения дохода от занятий любимым делом, то рано или поздно вы этот доход получите. Каким путем - заранее предсказать невозможно, но это обязательно произойдет.

Другое дело, что человек, увлеченный борьбой с препятствиями или занимающийся творчеством, мало думает о деньгах. Обычно он вспоминает о них, когда они кончаются. И мысли при этом возникают далеко не положительные.

Так вот, если вы сумеете сделать так, чтобы количество размышлений о любимом деле было равно количеству размышлений на тему "Как получить побольше денег?", то эффект будет замечательным. Но это очень сложно, сразу вас предупреждаем. Деньги обычно неинтересны тем, кто руководствуется иными мотивами в своей деятельности. А отсюда и закономерный итог этой деятельности.

Надеемся, эти рассуждения позволят вам по-новому увидеть себя и выявить скрытые мотивы, о которых вы не задумывались ранее. И понять, почему вы до сих пор еще не богаты.

А мы пока перейдем к очередным итогам.

ИТОГИ

1. Большинство людей, выбирая себе направления бизнеса или место работы, обычно считают, что они руководствуются желанием получить максимальный доход. На самом деле это далеко не так.

2. Возможными скрытыми мотивами выбора того или иного вида деятельности являются:

- желание заполнить свою жизнь какой-то деятельностью, бег от скуки;
- желание получить острые ощущения от экстремальных жизненных ситуаций или преодоления препятствий;
- желание самоутвердиться;
- желание самореализоваться в творчестве;
- желание помочь ближним.

3. Рабочие и служащие также могут иметь подобные скрытые мотивы выбора того или иного места работы.

4. Чтобы достичь материального преуспевания, человек должен выбрать в качестве главной цели получение максимального дохода.

5. Если человек осознал, что при выборе вида деятельности он руководствуется какими-то иными мотивами, то он должен снять претензии к уровню своего материального благополучия.

6. Человек может успешно совмещать любую из скрытых потребностей с желанием стать богатым, но для этого потребуются дополнительные усилия.

3.2 Карабкайтесь на одну вершину!

Мы - как лодочки: гребем в одну сторону,

А смотрим при этом в другую.

Р. Бертон

В этом параграфе мы хотим напомнить вам одну очевидную вещь, которая может стать барьером на пути достижения финансовых и иных успехов. Речь пойдет о втором принципе Методики формирования событий, который гласит: "Карабкайся на одну вершину или Беги в одну сторону!" (1,6,8). Напомним основные идеи этого принципа.

Второй принцип Методики ФС

Этот принцип означает, что из всего множества желаний рекомендуется выбрать одно или два, совпадающих по направлению, и сосредоточиться на их достижении. Тем самым ваши Высокие покровители из Тонкого мира будут знать, чего же вы в действительности хотите, и окажут посильное содействие. А чтобы не сбивать их с толку и не мешать достижению самой заветной цели, остальные текущие пожелания нужно сознательно исключить, хотя бы на время!

Другими словами, мы рекомендуем вам выбрать из множества только одну вершину и карабкаться на нее, оставив остальные вершины на будущее. Не исключено, что потом они вам и не понадобятся.

Что выбрать в качестве такой вершины - решать вам. Это может быть вполне материальный объект - машина, квартира, дача, норковая шубка и т. п. Это может быть какая-то деятельность - новая работа, реализация вашего проекта, путешествие или что-то другое. Важно только, чтобы такая вершина была одна, и вы были сосредоточены на ее достижении.

Ранее мы уже рассказывали, что происходит в Тонком мире при стремлении человека к определенной цели (5,8). Выбрав цель и раздумывая о путях ее достижения, вы тем самым выделяете мысленные энергии, которые улавливают сущности Тонкого мира. Когда количество выделенных вами энергий желания достигает определенного количества (то есть вы произведете "оплату" нужного вам события своими энергиями), то соответствующие сущности оказывают вам содействие в достижении важной для вас цели. Событие реализуется.

Но они будут делать это ничуть не раньше, чем вы "оплатите" их усилия своей мысленной энергией. Оказывать содействие "авансом" они очень не любят, поскольку люди (в основной своей массе) являются ненадежными "плательщиками" и легко могут переключиться на другое желание, не "оплатив" предыдущее.

Понимая этот механизм взаимодействия людей и сил Тонкого мира, вы не должны впадать в переживания, если ваши цели не достигаются. Возможно, вы поставили перед собой очень серьезную (для вас) цель, которая требует приложения больших усилий, в том числе концентрированных энергий желания этой цели. Возможно, вы все еще недостаточно ее желали, то есть не "оплатили" свой заказ. Чего же тогда переживать, желайте дальше! Наша душа бессмертна, и если ваше желание не реализуется в этой жизни, то в следующей - обязательно.

Может быть, оно бы реализовалось уже и в этой жизни, но мешают разные причины, которые мы рассматривали в этой книге ранее. Если вы уже избавились от них, то осталось только полностью "оплатить" ваш заказ энергиями желания, и его доставят вам в фирменной коробке прямо по указанному (в мыслях) адресу!

Вот такая несложная, на первый взгляд, рекомендация поможет вам стать мощным формирователем нужных событий.

Можно ли расплыться

Но выполнение указанного выше принципа вовсе не означает, что мы рекомендуем всем людям делать всего одно дело, и только после его завершения переходить к другому. Это правильная рекомендация, но она применима далеко не ко всем. Человек, увлеченный только одним делом, обычно называется "фанатиком" и он не находит общего языка с обычными людьми, живущими множеством интересов. Кроме того, фанатизм часто сопровождается

широким набором идеализаций, которые прекрасно блокируют поставленную цель.

Хорошо известно, что многие люди занимаются сразу несколькими делами (или проектами) и достигают в них успеха. Более того, далеко не каждый человек может долго заниматься одним и тем же делом. Например, автор этой книги не способен заниматься одним делом больше трех-пяти часов в сутки, после чего требуется полное переключение. Поэтому он постоянно занимается несколькими вполне самостоятельными делами параллельно. Но не одновременно!

Может быть, именно здесь находится секрет достижения нужной вам цели? Вы можете переключаться на разные дела, но в каждый момент времени вы должны быть погружены в свое дело полностью! То есть, занимаясь одним делом, вы не должны отвлекаться на другое, третье и т.д. Иначе ваше внимание будет все время прыгать по разным проектам, и ни один из них не получит достаточной энергетической подпитки!

Соответственно, покровительствующие этому проекту представители Тонкого мира не получают своей порции энергетической "оплаты" и не будут суетиться с помощью вам. И ваше умение формировать события будет определяться только эффективностью действий на земном плане. Это значит, что у вас не будет удачи, и каждое дело нужно будет буквально "продавливать" через вязкую среду неблагоприятных ситуаций.

Поэтому переключаться на разные проекты можно (например, это могут быть какие-то дела на работе, ремонт квартиры, поездка на рыбалку, подготовка статьи и т.д.), но в каждое дело нужно погружаться полностью, концентрироваться на нем с азартом и самозабвением. Чем более вы погружены в какое-то дело, тем больший поток энергии идет от вас к соответствующему эгрегору, и тем большую помощь вы сможете от него получить.

Как долго вы сможете концентрироваться на одном деле - зависит от особенностей вашей психики (что Бог дал), но чем дольше вы будете это делать, тем выше будет эффект от ваших усилий.

Конечно, он был бы еще больше, если бы вы могли сосредоточиться полностью на одном деле (то есть карабкались только на одну вершину), но это дано далеко не всем. Так что порауйтесь тому, что вы умеете сосредотачиваться на одном деле хотя бы пять минут - это прекрасная способность к концентрации усилий! Если вы можете заниматься одним делом целых десять минут, или даже полчаса - вам просто нет равных! Слава вам! А если вы побьете свой же рекорд и полностью сосредоточитесь на одном деле хотя бы по два-три часа в день - все эгрегоры выстроятся в очередь, чтобы помогать в достижении ваших целей.

Так что карабкаться на несколько вершин, видимо, можно. Но желательно, чтобы их было поменьше, а прилагаемых усилий по достижению вершины было побольше.

Проранжируйте свои цели

Если у вас есть несколько вершин, попробуйте выстроить их в такой последовательности, чтобы они помогали реализации друг друга или достижение одной из целей могло бы автоматически решить вопрос реализации всех остальных

Как это может быть? Да очень просто! Например, вы - женщина, вам нужна работа, улучшение жилищных условий и устройство личной жизни. И непонятно, на какую вершину карабкаться в первую очередь, поскольку все они одинаково важны.

То есть у вас есть несколько целей, мало пересекающихся между собой. Но это только на первый взгляд. Если какую-то из целей сознательно поставить первой, а остальные сделать дополнительными условиями к ней, то ситуация неплохо разрешается.

Немного подумав, можно понять, что этим главным звеном может стать замужество, то есть нужно сосредоточиться именно на этой "вершине". Но при "заказе" мужа в число ограничивающих условий нужно включить наличие у него собственного жилья - тем самым две

ваши проблемы уходят. Еще одним условием может быть наличие у него собственного дела, куда он сможет пристроить и вас. Либо он может просто хорошо вас обеспечивать и работа из источника существования переходит в разряд увлечений или бега от скуки.

Как видите, при таком подходе несколько усложняются требования к будущему мужу, но в них нет ничего особенного. Зато вместо трех вершин вам нужно будет карабкаться всего лишь на одну, пусть чуть более высокую.

Так что несколько внешне независимых целей вполне могут пересечься, если при поиске мужа в число мысленных требований к нему вы включите ограничивающее условие: "... и мой муж имеет собственное жилье и собственный бизнес, в котором я смогу с удовольствием трудиться".

Точно также можно (и нужно) находить связи и выстраивать в зависимые цепочки любые другие ваши потребности. Тогда они будут достигаться быстрее и с меньшими усилиями.

Не забывайте про идеализацию цели

И, естественно, не забывайте про жизненную позицию "Жизнь есть игра", то есть не идеализируйте вашу цель. Стремиться к цели, концентрироваться на ней можно. Нельзя впадать в переживания, если она не достигается. Раз она все еще не реализована, значит, вы приложили недостаточно усилий к ее достижению, не "оплатили" свой заказ нужным количеством энергий желания этой цели. Либо существуют какие-то иные механизмы блокировки вашей цели о них мы уже рассказывали ранее.

На этом мы заканчиваем рассуждения о том, сколько "вершин" лучше иметь и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. Чтобы более эффективно достигать нужные вам цели, рекомендуется выбрать одну-две и сосредоточиться на их реализации.

2. Силы Тонкого мира приходят вам на помощь только тогда, когда вы "оплатили" свой заказ достаточным количеством энергий желания этой цели, и не ранее.

3. Если вам сложно сосредоточиться в течение длительного времени только на одной цели, то можно выбрать несколько различных. Но при работе над каждой из них нужно погружаться в дело, полностью сконцентрировавшись на нем и на время забыть об остальных целях и желаниях.

4. При выборе нескольких целей желательно так выстроить их последовательность, чтобы они помогли реализации друг друга или достижение одной из целей могло автоматически решить последующие задачи.

3.3 Делим обязанности... по привязанности

Не могут все сеять разумное, доброе,

Вечное: кому-то надо и пахать.

И.Иванюк

В этом параграфе мы хотим рассмотреть вопрос о том, как может заниматься делами человек с некоторыми идеализациями или убеждениями, мешающими его бизнесу, если не может (или не желает) от них отказаться.

Противоречия в интересах могут мешать делу

Например, руководитель фирмы идеализирует отношения между людьми и никак не может позволить себе уволить работника, явно не справляющегося со своими обязанностями - поскольку у него жена с маленькими детьми, и после увольнения они начнут испытывать лишения. Сотрудник не справляется с обязанностями, его работа приносит явный убыток фирме и может даже разорить ее окончательно. А уволить его не позволяет внутренняя деликатность. Есть ли какой-либо выход из этой ситуации, не связанный с ломкой столь любимой сердцу

руководителя идеализации отношений?

Другой пример. Человек придумал хорошую идею и для ее реализации собрал группу своих единомышленников, посулив им золотые горы и сорвав их с предыдущих, возможно стабильных, мест работы. Однако для него бизнес - это способ творческого самовыражения, поэтому идея в целом продвигается, но обещанных денег нет и, скорее всего, не будет. Люди разочарованы, их надежды на получение хороших доходов не оправдались, команда начинает распадаться, поскольку не верит обещаниям своего шефа. Что делать руководителю? Если команда его единомышленников разойдется, то проект остановится или совсем развалится. Судорожные попытки заработать какие-то деньги не дают результата, поскольку зарабатывание денег не является первоочередной его целью. Ему нужно реализовать свою идею, а его сотрудникам нужны деньги. Имеется явное противоречие в интересах, которое необходимо как-то разрешить.

Примеров подобных ситуаций можно привести множество. Как известно, из любых начинаний выживают не более пяти, остальные обычно терпят неудачу. И это не российская статистика, это данные справедливы для жителей любой страны мира.

Значит, какие-то причины мешают достичь успеха в реализации проекта, будь то открытие магазина, выращивание цветов или разработка нового программного обеспечения для компьютеров. Этих причин может быть множество, и одна из них - то, что руководитель проекта занимается бизнесом не для зарабатывания денег. Или какие-то личностные качества мешают ему успешно руководить коллективом. Можно ли найти универсальный выход из подобных ситуаций?

Поручите другому то, что не можете сделать сами

Для выхода из подобной ситуации мы предлагаем использовать следующий прием: руководитель должен осознать свои проблемы, мешающие ему успешно реализовать намеченные задачи. А потом он должен разделить функции или обязанности в соответствии с качествами или убеждениями своих сотрудников.

Что здесь имеется в виду? Поручите своему заместителю делать то, что не можете или не хотите делать сами!

Например, если вы очень любите содержание своей работы, а к деньгам относитесь равнодушно, решение этих вопросов вызывает у вас скуку или дискомфорт, то попробуйте разделить обязанности со своим заместителем по финансовым вопросам. Если его нет, то поручите эти функции кому-то из коллег.

Сами, если это возможно, занимайтесь теми видами работ, которые вам по душе. Например, поиском новой продукции или рынков, переговорами с разными людьми или организациями и так далее. А на те участки работы, где требуется торговаться или "вышибать" деньги, поставьте другого человека (партнера, заместителя) - такого, который больше вас любит деньги и будет бороться за каждую копейку.

Не идеализируйте качества своего заместителя

Не расслабляйтесь! Поскольку ваш заместитель любит деньги значительно больше вас, то он, скорее всего, постарается избавиться от нахлебников - в качестве которого, возможно, выступите именно вы. То есть возможно, что он постарается исключить вас из бизнеса. Так что не впадайте в избыточное доверие, а примите меры, чтобы такое событие не могло произойти. Какие нужны меры - думайте сами, подобных вариантов существует множество. Но избыточное доверие с неизбежностью ведет к ситуации, когда ваш друг, с которым вы знакомы с детского сада, неожиданно окажется подлецом и оставит вас без любимого дела. И без денег, естественно.

Подобные ситуации, когда бывшие заместители или просто сотрудники, освоившись с делом, вытесняют своего руководителя или уходят и создают конкурирующие фирмы,

встречаются очень часто. Избежать этого почти невозможно. Но и лишний раз попадать в кризис, рассчитывая на людскую благодарность и благородство, вряд ли стоит. Позаботьтесь о том, чтобы ваш заместитель или ответственный сотрудник не имел всех тех возможностей, и той информации, которые имеете вы. Тогда он будет зависеть от вас и долго не решится уйти и создать вам конкуренцию.

В принципе, мы не сказали ничего нового. Разделение функций существует в любой организации, имеющей больше двух сотрудников. Например, чтобы уволить нерадивых сотрудников, существует жесткий заместитель руководителя по кадрам. Чтобы не упускать выгодных договоров, их ведение поручают финансовому директору, увлеченному получением высокой прибыли. И так далее.

Просто нужно следить за тем, чтобы людям не доставались функции, которые вынуждают их нарушать любимые принципы или значимые для них ценности. Потому что тогда человек будет избегать увлеченного и качественного исполнения своих функций, в результате чего может пострадать вся организация. Особенно это требование важно для руководителей высшего звена (первых лиц), от которых во многом зависит существование всей организации.

На этом мы заканчиваем наши рассуждения о разделении полномочий и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. Довольно часто внутренние убеждения руководителей мешают им принимать решения, направленные на разрушение значимых для них ценностей. В итоге может страдать вся организация.

2. Чтобы избежать подобных проблем, руководителю нужно делегировать часть своих функций тому партнеру или заместителю, который будет исполнять эти функции с удовольствием, или, во всяком случае, без дискомфорта.

3. При разделении функций не стоит поручать человеку такие обязанности, которые будут противоречить его интересам и системе ценностей.

3.4 Не путайте бизнес с благотворительностью!

В жизни надо либо собирать и копить деньги, либо их раздавать и тратить. У одного человека не хватит времени на то и на другое.

Персидская пословица.

В первом параграфе этой главы мы рассматривали, зачем вообще люди могут заниматься бизнесом - кроме зарабатывания денег, естественно. И выяснили, что скрытых мотивов для этих занятий существует немало, причем большинство из них с успехом приводит к финансовым проблемам.

Поэтому здесь мы хотели бы более подробно рассмотреть довольно распространенное ошибочное убеждение, которое почти наверняка приведет вас к безденежью - это попытка помочь людям во время занятия бизнесом. Как это может быть? По разному. Приведем пример.

Пример. Ольга, интересная сероглазая женщина, директор специализированного книжного магазина учебной литературы в одном из крупных городов Севера России. Магазин расположен в центре города, и через него проходит большой поток покупателей.

Поскольку учебная литература является социально значимым продуктом, Ольга старается удержать минимальные цены на свой товар, поэтому книги у нее дешевле, чем в любой другой торговой точке города. Эту политику Ольга мотивирует тем, что понимает финансовое положение людей и хочет хоть чем-то им помочь. Собственно, и торговлю учебниками Ольга выбрала именно потому, что торговая ниша обычно мало доходна и торгующие организации неохотно берутся за этот товар, а учебники людям очень нужны. Она чувствует себя миссионером в мире торговли, поскольку сознательно берется за сложное и мало доходное, но

нужное людям дело.

Невзирая на большой оборот книг, у Ольги имеются долги в несколько десятков тысяч долларов, которые были взяты ею для ремонта помещения магазина, и уже больше года не может вернуть этот кредит. Торговля по минимальным ценам больших доходов не приносит. В итоге ей пришлось продать свою дачу, чтобы удовлетворить требования части кредиторов.

Одновременно Ольга подумывает об открытии духовного центра, где можно было бы заниматься духовным развитием горожан. Но отсутствие денег и постоянные проблемы с кредиторами не дают ей возможности заняться этими вопросами.

В данном случае мы сталкиваемся с ситуацией, когда человек, занимаясь торговлей, одновременно старается облагодетельствовать людей - через минимальные цены на свои товары. То есть он пытается соединить зарабатывание денег (торговлю) с благотворительностью (практически с раздачей денег - через минимальные цены).

Минимальные цены, дело, конечно, хорошее. Особенно для покупателей. Которые хоть и удивляются на низкие цены, но покупают книги с большим удовольствием.

На этом примере можно констатировать, что деньги, как таковые, Ольге не нужны. Ей хочется помогать людям, делать их жизнь лучше. Для этого она и работает. Но трудится не в службе социального обеспечения или в благотворительном фонде, а в частном магазине. И тут неминуемо возникают проблемы.

Если человеку деньги не нужны, то они к нему и не приходят. А зачем? Он их не любит, он не стремится заработать их побольше, поэтому они и не появляются. Хотя объективно, магазин, расположенный в бойком месте, является прекрасным источником получения дохода. Для этого всего лишь надо рассматривать его не как средство для улучшения жизни всего народа, а как средство улучшения жизни его владельца - то есть той же Ольги. Чтобы успешно достичь этой цели, достаточно немного поднять цены - хотя бы до уровня общегородских. Тем более что магазин расположен в людном месте, где можно продать товар по любой, даже повышенной цене - далеко не каждый покупатель из-за тридцати-пятидесяти копеек будет разезжать по городу в поисках более дешевых учебников. А эти копейки, помноженные на большое число проданных книг, создадут вполне приличный ручеек доходов. От которых Ольга отказывается, создавая тем самым проблемы себе и своим кредиторам.

Бизнес - это зарабатывание денег

В данном примере рассмотрена характерная ситуация, когда люди, вроде бы посвятившие себя бизнесу, то есть зарабатыванию денег, пытаются заниматься совсем другим делом. Итог такой деятельности закономерен. Человек не любит деньги, не нуждается в них (для себя), не думает о них (кроме как об отдаче долгов). Это похоже на повара, который не любит покушать.

Соответственно, эгрегор денег смотрит на такого бизнесмена с большим неодобрением и деньги уходят от него нарастающими темпами.

Рассмотрим еще один пример.

Пример. Марина, бойкая и энергичная молодая женщина, занимается продажей пищевых добавок по системе многоуровневого маркетинга. Марина занимает довольно высокий уровень в системе, в ее структуре несколько тысяч дистрибьюторов (продавцов). Марине очень нравится рассказывать людям о продуктах своей компании (пищевые витаминные добавки), нравится выступать, вдохновлять людей на работу, убеждать их в правильности сделанного выбора. И одновременно ей ужасно не нравится торговать этими добавками самой. Она сумела построить свою работу так, что сама она не продала почти ничего. А когда, в силу особенностей маркетингового плана, ей нужно проводить личные продажи, она покупает добавки себе и раздает своим родственникам и знакомым.

Неприятие процесса продажи у Марины настолько ярко выражено, что когда она попадает в

компанию людей, увлеченно обсуждающих вопросы продаж, у нее иногда появляются аллергические реакции (покраснения, дерматиты). В итоге она, занимаясь интересным и полезным делом, испытывает большой внутренний дискомфорт, приводящий к снижению результативности работы ее сети.

Как видим, в данном случае Марина рассматривает свою работу как способ помочь людям заработать деньги и приобрести качественный товар - она действительно уверена в высоком качестве продукции своей фирмы и в том, что она помогает людям. Но при этом у нее самой имеются устойчивое убеждение, что деньги - это грязь, что продавать - стыдно, что деньги в жизни совсем не главное (хотя она с удовольствием получает немалую оплату). Соединение работы в торговой организации и наличие подобных убеждений не могло не привести к внутреннему конфликту, который и проявился в кожном заболевании.

Вот еще один пример, взятый из письма нашего читателя (авторский стиль мы оставили без изменений).

Пример. "... практически с нуля в 93-95 годах мы, сумев убедить банкиров и местные власти, построили целый комплекс, способный строить жилье и выпускать промышленную продукцию. Но вся беда была в том, что никаких личных средств у нас не было - все строилось и создавалось на кредиты, а у банка, самого крупного в области, начались проблемы. На нас "наехали" те же банкиры и при этом использовали местную власть. Мы сопротивлялись, как могли, при этом главным было не сохранить все лично для себя, а для общего блага, для того, чтобы предприятие могло улучшить землю, на которой находилось, быт людей. А как итог создавать человека нового типа - воспитанного физически и духовно.

Надо признаться, у нас это не получилось, сейчас почти все разрушено, а нас начали преследовать, используя все имеющиеся средства - против нас возбудили уголовные дела, обвинив нас в хищениях, мошенничестве и прочих преступлениях..."

Как видим, и здесь производство создавалось не для выпуска продукции и получения прибыли (чего справедливо ожидали инвесторы, давшие деньги на этот проект), а для "создания человека нового типа." Если бы эта цель декларировалась организаторами проекта с самого начала, то, скорее всего, никаких кредитов им никто не дал бы. Создание общины и духовное воспитание людей - дело хорошее, но под него не берут (да и не дают) кредиты в банке, которые нужно возвращать с процентами. Подобные проекты реализуются на свободные средства, обычно на пожертвования. А кредит - это заемные деньги, которые нужно возвращать с процентами, и для этого нужно очень много суетиться и думать только о деньгах. Если в голове одна благотворительность и воспитание духовности, то денег не будет. В итоге ожидания банкиров оказались обманутыми и они посчитали своих заемщиков мошенниками. Совершенно очевидная логика развития событий с закономерным результатом, как это ни огорчительно констатировать.

Не соединяйте несоединимое

Мы рассмотрели только три примера, когда люди пытаются соединить несоединимое, а их можно было бы привести множество. Итог таких попыток обычно огорчителен. Например, нам известна попытка создать "христианский банк" (банк-церковь), которая закончилась крахом гораздо раньше, чем рухнули остальные банки. Попытки построить сети многоуровневого маркетинга, изначально направленные не на получение дохода, а на помощь всем участникам сети, обычно заканчиваются провалом или эти сети существуют еле-еле.

Поэтому наша рекомендация очевидна - не нужно пытаться соединить несоединимое. Каждому виду деятельности покровительствуют свои силы в Тоном мире, и это далеко не одни и те же силы. Попытка принудительно свести их вместе обычно заканчивается провалом. Поэтому желательно заниматься каждым делом в отдельности. Или - по очереди, если вы не можете

отказаться от обоих.

Если вы торгуете, то торгуйте для зарабатывания денег с максимальной эффективностью. А уже часть полученного дохода направьте на благотворительность - никто в Тонком мире против этого возражать не будет. Это общепринятая практика, хотя мало кто ее соблюдает.

Или занимайтесь пять рабочих дней в неделю полноценным бизнесом торговлей, строительством, производством или чем-то еще. А пару оставшихся выходных посвятите благотворительности - помогайте строить церкви, сажайте деревья или переводите старушек через дорогу. И делайте это с такой же полной отдачей, погружаясь в дело помощи ближним всеми своими мыслями и эмоциями. Но - только до понедельника, потом вы должны будете снова начать видеть в окружающих людях только своих потенциальных клиентов или покупателей, с которых хотите получить максимальный доход.

Занимайтесь благотворительностью профессионально

А если тема помощи ближним является главным делом вашей жизни, то занимайтесь этим на здоровье с утра до вечера. Но делайте это профессионально! Хотите раздавать деньги - раздавайте, но не свои! Возьмите их у тех, кто их умеет зарабатывать, и раздайте неимущим. Естественно, что под словом "возьмите" мы вовсе не имели в виду "отберите" или "украдите". Нет, найдите тех, кто готов поделиться своими доходами, докажите им правильность своих намерений, и они сами дадут денег на реализацию ваших идей. Это совсем не просто, но вполне возможно.

Если вы затеваете благотворительный проект, и для его реализации сначала хотите заработать денег, то ждите проблем. Обычно такие проекты оказываются неудачными. Те, кто склонны раздавать деньги, обычно не умеют их зарабатывать. А кто умеет зарабатывать, тот не склонен их раздавать поскольку знает, как трудно они достаются. Такая вот диалектика.

О том, где можно взять денег для реализации благотворительных проектов, мы еще поговорим. Здесь еще раз хотим подчеркнуть мысль, что успех любого дела обеспечивает покровительство Высших сил. А эти силы совсем разные, одни покровительствуют получению доходов, другие - помощи неимущим. Стать под одновременное покровительство тех и других, наверное, можно. Но это очень сложно. Поэтому мы и рекомендуем периодически менять Высоких покровителей. Но когда вы находитесь под покровительством одних сил, не стоит рассчитывать на помощь других, и наоборот.

Естественно, все это очень сложно. И если безденежье вас еще не "достало", то можете смело послать эти рекомендации куда подальше. А если вам уже давно нечего есть или нужно купить что-то для себя и близких, то попробуйте все же задуматься над нашими рекомендациями. Вдруг пригодятся?

А мы, как обычно, переходим к подведению итогов.

ИТОГИ

1. Часть предпринимателей пытается через бизнес оказать помощь ближним, то есть соединить зарабатывание денег с их раздачей. Такие попытки обычно приводят к финансовым убыткам.

2. Если помощь ближним является неотъемлемой частью вашего отношения к жизни, то попробуйте разделить предпринимательство и благотворительность. Например, сначала полноценно зарабатывайте деньги, а потом их часть отдавайте неимущим. Или часть времени посвятите полноценному зарабатыванию денег, а другую - безвозмездной помощи.

3. Человек может профессионально заниматься благотворительностью, но вряд ли стоит пробовать заработать для этого деньги самому. Есть достаточное количество обеспеченных людей, которые готовы поделиться с неимущими - нужно найти их и убедить выделить средства на ваш проект.

3.5 Поменьше идеалов!

Искусство разбогатеть - это умение завладеть Добром других людей при полном их согласии.

К.Виланд

Если помните, эта глава посвящена рассмотрению вопроса о том, кому бизнес может быть "по плечу", то есть кто имеет реальные шансы добиться в нем успеха. Мы уже приводили данные о том, что успешными в среднем являются не более 5% всех начинаний.

Наверное, для некоторых проектов без всяких астрологических прогнозов можно было бы уже на начальной стадии предсказать, что они, скорее всего, закончатся провалом - настолько очевидными бывают проблемы их исполнителей. Оговорку "скорее всего" мы ввели потому, что при наличии большого желания и настойчивости все же можно реализовать совершенно любой проект, включая поворот рек вспять, выборы "своего" президента или объявления себя новым Христом. Если делать любое дело достаточно долго и энергично, то всегда найдутся сторонники и последователи, которые помогут вам достичь желаемого результата. Если, конечно, вы не будете совершать тех ошибок, о которых мы рассказывали ранее.

Что же еще можно сказать по этому поводу? Мы хотели бы еще раз подчеркнуть одну очевидную для нас мысль - чем меньше у вас будет разного рода идеалов, тем более успешно вы будете достигать своих целей!

Это относится и к идеализациям, и ошибочным убеждениям, и к сфере приложения ваших интересов, и ко многому другому. Наша страна очень политизирована, и множество людей имеет свое видение того, как она должна развиваться, каким должно быть наше правительство, Государственная Дума, местные органы власти и многое другое. В том числе вопросы распределения бюджета или инвестиций, выплат зарплат или пенсий и прочее. Редко можно найти семью, в которой бы не велись горячие дискуссии о том, как все должно складываться в нашей стране.

О чем это говорит? О том, что у человека имеется свой набор идей (практически - идеалов) о том, как все должно складываться в нашем мире. И чем дороже для него его собственные идеи, тем в большем конфликте с окружающим миром он находится. Поскольку, в соответствии с общими принципами кармического "воспитания", значимые для него идеи так или иначе должны быть разрушены. Похоже, именно поэтому Правительству и властям разного уровня приходится прилагать невероятные усилия, чтобы разрушить идеалы своего населения.

Позвольте миру быть таким

Но это в целом о недовольстве тем миром, которым управляет Творец. А если вернуться к теме нашей книги, то наличие очень значимых идей о том, как должны зарабатывать или распределяться деньги, каковы должны быть задачи отечественного бизнеса или каким набором моральных качеств должен обладать предприниматель, с успехом может заблокировать вам любое собственное начинание. И вовсе не потому, что человек не может иметь своего мнения об окружающем мире - да сколько угодно! А потому, что на основании своих идеалов человек обычно осуждает окружающую действительность и говорит себе: "Я никогда таким не буду!". Это, как вы помните, клапан "Осуждение и презрение людей" и "воспитательный процесс" идет путем постановки человека в такие ситуации, когда он вынужден нарушить свои же идеалы. То есть жизнь наверняка попытается заставить его стать таким же, как те, кого он осуждает. Если он этого не делает (в соответствии со своими идеалами), то все его усилия блокируются. Бизнес разваливается, какими бы светлыми идеалами он ни руководствовался. Так, к сожалению, происходит - как ни огорчительно это звучит.

Отсюда вытекает наша рекомендация: позвольте окружающему миру быть таким, каков он есть - это объективная реальность. Вы не хотите быть таким - не надо, будьте самим собой. Но

не осуждайте окружающий мир, и все у вас будет прекрасно.

Имейте поменьше идеалов

Однако, в действительности очень сложно придерживаться этой рекомендации, когда вокруг все так не правильно. Поэтому мы предлагаем упрощенный вариант этих же рассуждений: имейте поменьше идеалов о том, как все должно быть устроено. На все воля Божья. У вас есть цель, и идите к ней в соответствии с вашими убеждениями. Позвольте окружающим ошибаться, не осуждайте и не поучайте их, тогда у вас все будет складываться отлично!

А если вы будете жестко придерживаться своих идеалов, то с бизнесом могут быть большие проблемы.

Приведем пример того, как препятствием в достижении успеха в торговле могут стать общепринятые человеческие ценности.

Пример. Татьяна, решительная сероглазая женщина, занимается розничной торговлей. Шесть лет назад она приехала в Москву из Сибири, чтобы приобрести товар и отдохнуть от надоевшего мужа, и с тех пор осталась здесь. Она занималась оптовой и розничной торговлей, была "челноком", держала точку на рынке и т.д. Недавно она снова вышла замуж и родила ребенка. Ее новый муж тоже занимается торговлей. Однако, за несколько лет им так и не удалось достичь успеха в том бизнесе - денег нет, накоплений нет, достатка нет. Правда, и больших долгов нет - хоть это хорошо.

В своей работе Татьяна всегда руководствовалась принципами честности, доверия, открытости. Она всегда отдавала долги и выполняла взятые на себя обязательства, как бы сложно это ни было.

Например, в последнее время она торговала хозяйственными товарами с лотка. Товар предоставляла ее хозяйка и подруга. Однажды подруга уехала в отпуск за границу на две недели, а Татьяна очень удачно продала весь товар за одну неделю. Тогда она решила "прокрутить" полученные деньги - 8 тысяч рублей. Она сама быстро купила на всю сумму тот же товар у оптовиков и стала торговать им. Но получилось так, что он стал продаваться хуже, и к моменту возвращения подруги она сумела продать только половину товара. И могла вернуть подруге сразу только половину суммы.

Тогда ее "подруга" потребовала платить за невозвращенные вовремя деньги по 10% ежедневно, и Татьяна согласилась (это происходило весной 1998 года). Она продавала свой товар еще неделю, и каждый день возвращала долг с 10%-й надбавкой за остаток. В итоге ее попытка "прокрутить" деньги обернулась крупными убытками - ей пришлось продать вещи из дома, чтобы вернуть все деньги "подруге".

На вопрос о том, могла ли ее "подруга" применить к ней какие-то санкции за невозврат денег вовремя, она уверенно ответила: "Конечно, нет". А на вопрос: "А зачем вы платили ей такие большие проценты за кредит?" она ответила: "А как же, ведь она мне сказала платить. Я ведь честный человек".

Какой вывод можно сделать из этого примера? Их может быть несколько. Например, такой: если берешься торговать, то люби деньги и борись за каждую копейку! Если можешь сделать что-то с меньшими затратами - сделай! Если можешь получить - получай. Бери пример с тех, кто преуспевает, поскольку они-то не упустят свой шанс заработать лишнюю копейку. Именно этому "учит" Татьяну ее преуспевающая "подруга". А Татьяна, к сожалению, не учится. Итог ее системы взглядов на мир вполне закономерен - полное безденежье.

Извините за цинизм

Возможно, некоторых читателей покорабят приведенные выше рекомендации. Неужели

автор учит чуть ли не воровать? И это в то самое время, когда все призывают торговать честно, открыто, платить все налоги и т.д.! Но, уважаемые, к кому относятся эти призывы? К людям честным, открытым, но бедным? Или к преуспевающим дельцам, которые, может быть, и хотели бы быть честными и открытыми, но не получается? Похоже, что именно к последним.

Так вот, и мы призываем вас быть честными и открытыми, платить все налоги и отдавать любые деньги по первому требованию. Но, наверное, после того, как вы станете преуспевать и заработаете достаточно денег. А если вы начнете с другого, то, скорее всего, отдавать вам будет нечего.

Может быть, это звучит очень цинично и противоречит красивым аффирмациям из книг других авторов типа: "Бог любит меня и помогает мне, он посылает мне много денег". Мы не против аффирмаций - они неплохо работают. Но Бог (или кто-то еще) не будет посылать все время деньги, если вы тут же будете раздавать их другим людям, любящим деньги больше вас. Пару раз подкинет деньги, а потом пошлет вас куда подальше, несмотря на все ваши аффирмации.

Возможно, автор заблуждается в этих рассуждениях. Может быть, он чересчур резко выразил то, что другие скрывают под красивыми фразами. Возможно, он призывает не к тому, что дорого вашему сердцу и чего вы от него ожидали. Извините его за несовершенство и примите его как реальность, пусть и не соответствующую вашим ожиданиям. Видимо, он просто вынужден разрушить эту вашу идеализацию.

А теперь, после извинений за цинизм, продолжим наши выводы. Вот еще один: если вы не можете быть (или стать) такой же, как другие преуспевающие работники торговли, то не занимайся торговлей! Это специфический вид деятельности, требующий особого набора качеств личности и внутренних убеждений. Найдите себе что-то другое, где ваши убеждения найдут достойное применение, а вы - зарплату. Пусть небольшую, но гарантированную и честную.

Добавьте здорового эгоизма

Эти рассуждения вполне можно отнести к любому виду бизнеса. Если вы избыточно деликатны и боитесь доставить другим людям неудобства, приставая к ним своими делами - вам нечего делать в бизнесе! У вас типичная идеализация своего совершенства и вы не можете позволить людям думать о вас плохо.

Если это действительно так, то вам нечего делать в бизнесе. Вы можете быть отличным лесником или садоводом - тем, кто не может доставить людям хлопот своими потребностями. Поскольку людей вокруг них нет, одни растения. Но и денег там тоже нет, поскольку деньги приходят только от других людей. И если вы не наступите на свои идеализации и не начнете думать о своих делах значительно больше, чем о возможных неудобствах других людей, вряд ли вас будет ожидать успех.

Конечно, мы не призываем вас стать законченными эгоистами и смотреть на всех людей "сверху вниз" - это будет типичная идеализация своих способностей, которая неминуемо приведет к проблемам. Но, может быть, вам все же немного не хватает здорового эгоизма и уверенности в себе? Так добавьте себе этого с помощью аффирмаций, приемов из Методики формирования событий или любыми другими способами. Только не забывайте меру и не делайте резкого перехода от скромного и деликатного интеллигента к самоуверенному и наглому дельцу. Остановитесь где-то на середине. Но сначала определитесь, зачем вам все это надо.

Мы уже рассматривали случаи, когда в бизнес приходят люди, которым хочется общаться с другими людьми или получать острые ощущения, отвлекаться от семейных неурядиц или заработать деньги для реализации своих идей. Может быть, их интересует сам процесс работы, а не ее результат. Или что-то еще, не имеющее отношения к зарабатыванию максимального

количества денег с помощью торговли.

Их всех с очень большой вероятностью ждет грустный итог - будут усилия, нервы, переживания. Но не будет денег. И не будет именно у них, а у других почему-то будут.

Поэтому рекомендуем вам еще раз посмотреть свои взгляды на мир. И найти свою систему идеалов, которая мешает вам жить более комфортно. А затем так перепрограммировать себя, чтобы ничего не мешало вам сделать свою жизнь такой, какой захочется. В том числе с использованием идей, изложенных в этой книге.

А мы пока что переходим к очередным итогам.

ИТОГИ

1. Реальные шансы добиться успеха в бизнесе имеют люди, имеющие как можно меньше идей о том, как должен быть устроен окружающий мир.

2. Следование нормам морали и общечеловеческой этики могут полностью заблокировать возможность преуспеть в торговле и других видах бизнеса.

3. Люди, которые не могут отказаться от значимых для них идей об устройстве окружающего мира, могут быть более успешными в роли наемных работников, где от них будет требоваться только исполнение определенного круга должностных обязанностей.

3.6 Будьте разумны в стремлении к свободе

Гениальное произведение и дурак поймет.

Но ведь совершенно иначе!

С.Елец

В предыдущем параграфе мы выдвинули тезис: чем меньше у человека идеалов, тем легче ему адаптироваться к окружающей реальности и достичь своих целей. И действительно, если мы посмотрим на преуспевающих бизнесменов или политиков, то легко заметим, что они обычно говорят одно, думают другое, а делают третье. Совсем как обычные люди, только они распространяют это отношение на все стороны жизни, что многим, сожалению (или к счастью), недоступно.

Не преувеличивайте наши рекомендации

Зная склонность наших читателей гипертрофировать (то есть преувеличивать) все сказанное нами, мы утверждаем почти обратное: есть вполне реальные нормы поведения, которые необходимо соблюдать даже в бизнесе. Потому что страшно представить себе мир, населенный людьми без всяких идеалов. Это будет мир эгоистов, волков-одиночек, борющихся за собственное процветание без всяких тормозов. Не хочешь отдавать взятые в долг деньги - убей кредитора. Нужны деньги - похить родственника богатого человека и требуй выкупа. Хочешь успеха - займи деньги под обещание больших доходов, а потом оставь всех "лохов" без их денег, и так далее. Известный перечень, не правда ли?

Но он знаком нам только по отдельным, частным случаям. А представить себе весь мир таким просто невозможно (хотя, может быть, это просто идеализация автора?). Поэтому, конечно, люди должны соблюдать правила морали, этики, взаимопомощи и другие общечеловеческие ценности. Они потому и называются общечеловеческими, что отличают нас от хищных зверей. И в бизнесе честность, открытость, надежность - очень значимые показатели, часто обеспечивающие процветание фирмы. Недаром же до революции российские купцы заключали крупнейшие договоры устно, и каждое слово их значило больше, чем иной письменный договор с множеством гарантий. То есть как в повседневной жизни, так и в бизнесе соблюдение общечеловеческих ценностей дело важное и нужное.

Будьте разумны

Единственное, к чему мы призываем - делать все разумно и соблюдать меру. А иначе эти же самые ценности могут привести вас к неминуемому краху.

Например, честность - хорошее качество? Конечно, скажите вы. И мы присоединимся к вашему ответу. Но всегда ли нужно быть до конца честным, например, в торговле? Представим себе ситуацию, что вы занимаетесь розничной торговлей - покупаете у оптовиков партию товара и продаете его на рынке. Например, вы закупили для последующей продажи некоторое количество цейлонского чая третьего сорта (яйца второго сорта или что-то подобное). Вы могли бы купить чай и высшего сорта, но его цена чересчур высока и вы знаете, что покупателей на него почти не будет. То есть вы практически вынуждены покупать более дешевый и менее качественный товар.

И вот при розничной продаже будете ли вы говорить покупателям, что чай у вас третьего сорта? Если вы патологически честны, то будете. И, скорее всего, будете продавать свой третьесортный чай месяцами, а то и годами. Потому что все хотят купить чай первого или высшего сорта, хотя и дешево. Скорее всего, покупатели и сами догадываются, что первосортный товар так дешево стоить не может, но им хочется почувствовать себя "первосортными" покупателями. Если вы не подыграете им в этом (вопреки вашей честности), то будете пить свой третьесортный чай сами, благо денег ни на что больше у вас не будет.

Те же рассуждения относятся к любым другим товарам, даже импортным. Например, у нас в стране продаются импортные фильтры для очистки воды. Стоят они, естественно, в два-три раза дороже российских аналогов, а ресурс импортного фильтра (количество очищаемой им воды) в два раза меньше отечественного. Кто же купит такой товар? Вот и приходится продавцам слегка лукавить и завышать в несколько раз ресурс зарубежного фильтра - а иначе ничего не продашь. Хотя это и нечестно. Но их может утешить мысль о том, что никто не мешает покупателю не верить продавцу на слово, а полистать паспорт фильтра и найти нужные цифры. Но это мало кто делает.

Поэтому мы и говорим, что избыточная честность может стать барьером на пути к вашему коммерческому успеху. Не можете пересилить себя и слегка приукрасить действительность - не ходите в бизнес. Пойдите работать туда, где ваша избыточная честность будет даже полезна. Если, конечно, найдете такое место.

То же самое относится к любому другому избыточно проявленному качеству, каким бы замечательным оно ни было. Если вы патологически отзывчивы (идеализация отношений между людьми) и склонны помогать всем, кому это требуется (с вашей точки зрения), то это тоже может помешать вашему бизнесу. Как? Да очень легко! Например, вы занимаетесь розничной торговлей и у вас есть некоторый оборотный капитал (100, 1000 или 10000 долларов, все равно) на приобретение товара для последующей продажи.

И вот к вам периодически обращаются люди с просьбой одолжить им денег, потому что их родственник попал в тюрьму и необходимо нанять адвоката, заболел близкий человек и ему срочно нужно сделать операцию, на них "наехали" бандиты и нужно отдать долг, и так далее. Обстоятельства очень серьезные, вы в них входите и помогаете людям раз, другой, третий. И все из оборотного капитала, потому что серьезной прибыли у вас нет. В результате ваши оборотные средства уменьшаются, вам не на что приобретать товар и ваш бизнес естественным образом затухает. Вы влезаете в долги, из которых тоже кому-то помогаете, и результат вашей коммерческой деятельности становится совсем огорчительным. И это все при том, что вы - замечательный и отзывчивый человек, готовый прийти на помощь людям в трудную минуту. Но именно ваши замечательные душевные качества и отзывчивость привели вас к разорению. Знакомая ситуация, не так ли?

Иногда качество важнее денег

Мы могли бы рассмотреть еще немало ситуаций, когда идеализации доверия, разумности поведения людей, ответственности и множество других замечательных качеств могут привести

вас к финансовому краху. Все эти качества должны быть у людей, и иногда они важнее денег. Часто действительно важнее отвечать за свои слова, довериться человеку без проверки или быть честным, невзирая на возможные последствия. Вы имеете право так поступать! Но это должен быть осознанный, разумный выбор, при котором вы знаете возможные последствия своего решения, но они для вас не существенны - поскольку у вас есть более значимые ценности. А если вы руководствуетесь только своими идеалами, даже вопреки собственным желаниям - потому что иначе просто поступить не можете, то это уже элемент безумного мира. В котором вашими поступками руководит не ваша воля и сознание, а какие-то скрытые программы, заложенные в вас другими людьми (родителями, школой, книгами, авторитетными знакомыми). И пусть это неплохие в целом программы, но они делают жизнь не такой, как вам хочется. Вот этого, как нам представляется, быть не должно. А все остальное - сколько угодно.

Так что мы утверждаем, что нормы морали, этика и другие ценности очень важны в нашем мире. Но мы рекомендуем жить так, чтобы вы сами выбрали эти ценности в качестве норм вашей жизни. Это будет осознанный выбор, и вы будете понимать его возможные последствия. И не рекомендуем руководствоваться этими нормами только потому, что это кому-то нужно.

Честный бизнес выгоднее

Вот и все, что мы собирались сказать в этом параграфе. Честный бизнес выгоднее нечестного, потому что он позволяет вам спать спокойнее и жить дольше. Хорошие отношения между людьми очень важны, потому что позволят вам чувствовать себя Человеком. Помогать людям важно, потому что тогда вы сможете рассчитывать на помощь в трудную минуту.

Важно только не перейти некоторый порог, после которого следование общечеловеческим ценностям делает вашу жизнь избыточно сложной, обремененной проблемами, а ваши финансовые успехи - призрачными. Чего мы вам вовсе не желаем.

На этом мы завершаем наши рассуждения о необходимости соблюдения норм морали, этики и других общечеловеческих ценностей в бизнесе и в повседневной жизни. И переходим к последним в этой главе итогам.

ИТОГИ

1. Мы считаем, что люди обязательно должны соблюдать правила морали, этики, взаимопомощи и другие общечеловеческие ценности.

2. Но следовать общечеловеческим ценностям нужно разумно, в меру. А иначе эти же самые ценности могут привести вас к неминуемому финансовому краху.

3. Это должен быть ваш осознанный, разумный выбор, при котором вы знаете возможные последствия своего решения. Вы должны сами выбрать эти ценности в качестве нормы своей жизни.

4. Честный бизнес выгоднее нечестного, потому что он позволяет вам жить спокойнее.

4. Самопрограммируемся на успех

Надеемся, что к настоящему моменту вы уже осознали все свои проблемы и готовы начать новую жизнь - жизнь обеспеченного человека.

Или, наоборот, поняли, что вы вряд ли сможете стать таким, каким нужно быть для достижения финансового успеха. Это тоже возможный и достойный выбор, но он должен сопровождаться еще одним решением - добровольным отказом от притязаний на такой же уровень материальной обеспеченности, каким обладают люди, сделавшие другой выбор. Такой отказ сделает вашу жизнь более спокойной и вы легко найдете в ней дополнительные плюсы - тепло человеческого общения, возможность тонких душевных переживаний, сочувствие и сопереживания ваших знакомых, сделавших такой же выбор (надеемся, переживания будут положительными), и многое другое, что не всегда можно найти в мире богатых.

Однако наши дальнейшие материалы предназначены в основном для людей, сделавших

первый выбор. То есть для тех, кто хотел бы попробовать свои силы на пути улучшения своего (именно - своего!) материального положения.

Если вы сделали такой выбор, то наша первая рекомендация - на пути к своей цели займите жизненную позицию "Жизнь есть игра".

4.1 Моя жизнь - игра

Я бываю то лисой, то львом.

Весь секрет управления заключается в том,
Чтобы знать, когда следует быть тем или другим.

Наполеон

Мы начинаем рассматривать второе условие успешного достижения нужных вам целей (2,5,8). Первое условие, как вы помните, состоит в том, чтобы иметь в "сосуде кармы" не более 60-65 %, и мы уже останавливались на этом вопросе в начале книги.

Второе условие - это выбор такой жизненной позиции, которая позволит не повышать заполнение "сосуда кармы" больше необходимого вам уровня при достижении своих целей. Третье условие - осознанное использование помощи Высших сил при достижении своих целей, мы здесь отдельно не рассматриваем.

Если вы помните, на пути к достижению любой цели, в том числе к успеху в предпринимательстве, мы предложили занимать только одну жизненную позицию - "Жизнь есть игра".

Игра в достижение цели

Эта позиция означает, что если у вас есть конкретные цели и вы прилагаете усилия к их достижению, то относитесь к процессу реализации ваших целей как к игре. Какую вы выберете цель - решать вам, и об этом мы еще поговорим. Поскольку эта книга посвящена поиску путей к вашему процветанию, то здесь мы предлагаем рассматривать только сугубо материальные цели, касающиеся преуспевания в бизнесе, приобретения необходимых вам предметов для жизни (квартира, дом, машина и пр.), получение устраивающей вас работы и т.д.

То есть вы выбрали цель и стремитесь к ней. Возможно, что это длится уже много лет. Вы прикладываете всевозможные усилия по ее достижению, а она пока не реализуется. Вот тут-то и идет проверка вас (Высшими силами) на наличие идеализации цели, своего совершенства, контроля окружающего мира и других ошибочных убеждений. Позиция игрока в такой ситуации вам может очень даже пригодиться.

Что может дать такая позиция? Она дает вам возможность не придавать избыточного значения результатам ваших усилий по достижению цели (то есть не идеализировать цель и планы по ее достижению). Получается - отлично! Не получается - тоже хорошо! В игре всегда есть выигрыш, но возможен и проигрыш. Будьте к нему готовы заранее! Попробуйте все ваши удачи воспринимать как временные выигрыши, а неудачи - как временные проигрыши!

Например, ваши конкуренты сумели купить товар дешевле вас и продают его по более низкой цене, а вы себе этого не можете позволить. Значит, они переиграли вас на поле приобретения товара. Как им это удалось, что они для этого сделали? А нельзя ли применить какой-то ход и выиграть у них, то есть в следующий раз купить товар еще дешевле, чем они? Если ход ваших рассуждений будет примерно таким, то вам некогда будет погружаться в мир переживаний по поводу нехороших конкурентов, собственной невезучести или еще чего нерадостного. Вам некогда переживать, потому что нужно побыстрее продать имеющийся товар и реализовать идеи о приобретении нового по совершенно фантастическим ценам! Если вам удастся себя так настроить, то никаких проблем у вас не будет. Потому что именно ваши негативные переживания являются тем тормозом, который мешает достижению желанных целей.

В свою ли игру вы играете?

Если же вам в течение длительного времени не помогает даже такой оптимистичный настрой, то может быть, вы играете не в свою игру? И будете более успешны в другой сфере деятельности? Не исключено, что длительная блокировка ваших усилий является сигналом к тому, что неплохо было бы сменить вид деятельности.

Вы начинаете раздумывать на эту тему, и если это действительно так, то жизнь обязательно подскажет вам новую сферу для приложения ваших сил. Здесь важно не забывать руководствоваться первым правилом Методики формирования событий: "Не упускайте выпадающих возможностей!" (1,6,8).

Не упускайте новых возможностей

Если помните, это правило рекомендует нам не отказываться от любых поступающих предложений, какими бы странными, на первый взгляд, они ни казались. Попробуйте сделать первый шаг в сторону их исполнения (но не начинайте с траты денег - это можно делать только при полной уверенности в успехе) и посмотрите, что будут подсказывать вам обстоятельства жизни.

Если все складывается успешно, необходимые люди оказываются в нужное время и в нужных местах, то, похоже, что вы попали в волну удачи. Посмотрите, не стоит ли сделать резкий поворот в своей жизни и поплыть на этой волне в приятное будущее. Только не забудьте, пожалуйста, что жизнь всегда не такая, как мы ожидаем, и в случае возникновения сложностей не впадайте в переживания по поводу ее не правильности, несправедливости и других нежелательных свойств. Этим вы откроете клапан "Недовольство жизнью" с соответствующим заполнением "сосуда кармы". То есть с позиции "Жизнь есть игра" вы перейдете на позицию "Жизнь есть цирк", чего мы вам делать категорически не рекомендуем.

Если же вы сделали какие-то движения в сторону поступивших предложений и видите, что никакой удачи нет, все идет тяжело, да и люди, пригласившие вас, сами погрязли в неудачах и проблемах, то нужно много раз подумать, прежде чем отправляться в путь вместе с ними. Возможно, что в предложении и есть разумное зерно, но в их "сосудах кармы" плещется по 80-90%, что полностью блокирует им возможность достичь объявленных целей. Может быть, они зовут вас на заработки, а сами стремятся переделать человечество. Или есть еще какой-то сигнал, что здесь не все благополучно.

Это не значит, что заниматься предложенным ими делом нельзя. Не стоит вместе с ними, поскольку они находятся под "воспитательным" процессом и все их цели блокируются. Вспомните известную рекомендацию: бойтесь неудачников, они способны утянуть за собой любого преуспевающего человека.

Но, может быть, этим проектом вам стоит заняться самостоятельно или привлечь к нему других, более успешных партнеров? В общем, решайте сами, игра предлагает вам множество вариантов. Важно только, чтобы при этом вами не руководили избыточные чувства долга, обязанности помочь неудачникам или другие морально-этические нормы. Найдите внутри себя компромисс между потребностями помочь ближним и желанием заработать. Может быть, вы будете отдавать им часть дохода - но только потом, когда будете прочно стоять на ногах. А сейчас вряд ли стоит строить бизнес вместе с ними - сами обстоятельства жизни будут подсказывать вам, можно ли ждать удачи на этом пути.

Собственно, в этих утверждениях нет ничего особого нового. Мы всего лишь развернули четвертый принцип Методики формирования событий, который рекомендует нам: "Плыви по течению!", то есть выбирай те дела и обстоятельства, которые удаются вам легче всего.

Но вернемся к позиции игрока.

Отношение к неудачам

Позиция "Жизнь есть игра" может резко уменьшить количество ваших негативных эмоций, за которые легко можно попасть под кармическое "воспитание".

Так, игрок может и должен активно и с азартом участвовать во всех процессах по достижению цели, но он не принимает близко к сердцу свой проигрыш. Проиграл так проиграл, в следующий раз отыграюсь.

Позиция "жизнь есть игра" очень распространена в развитых странах, особенно в Америке. Западные бизнесмены хотя и относятся к своим делам серьезно, всегда понимают, что могут и проиграть. Внутренне они готовы к возможному проигрышу, потому живут сегодня легко и с полной отдачей. Нужно сказать, что и среди ныне преуспевающих российских бизнесменов можно встретить немало людей, интуитивно нашедших эту жизненную позицию и не впадающих в переживания при любом развитии событий.

Поэтому, если ваша цель - деньги, то выбирайте любую игру, которая позволит добиться их побыстрее. И очень неплохо, если вы не будете нарушать закон при достижении этой цели. Но, как мы уже говорили, попробуйте на время забыть о творчестве, служении людям, самовыражении, и других приятных вашей душе вещах. Когда получите деньги, то тогда можете вернуться к этому списку и выбрать из него что-то менее доходное, но более приятное вашей тонкой душе.

Если же ваша цель - самореализация в творчестве, то, скорее всего, вам сразу нужна другая игра, где вы сможете создать что-то новое, хотя и без больших доходов. Мы, однако, не говорим, что сочетать зарабатывание денег и самореализацию невозможно. Просто это игра высшего класса, доступная далеко не всем игрокам.

Признаки игры

Но игра - это, безусловно, не все, что вы делаете в жизни. Она имеет свои специфические признаки, и главный из них - наличие вполне конкретной цели, к которой вы стремитесь. Если вы просто совершаете какие-то повседневные поступки - автоматически, по привычке или в силу необходимости, то это - не игра. Не игра, когда мы ходим на работу, ссоримся с родителями или супругом, ходим по магазинам, ездим в гости или на дачу, и пр. Это все может стать игрой, если вы будете преследовать какую-то определенную цель. Например, вы хотите получить повышение по службе и вы предпринимаете определенные действия, чтобы эту цель достичь. Скажем, изыскиваете возможность встретиться с руководством фирмы в неофициальной обстановке и в ходе личного контакта стараетесь произвести желаемое вами впечатление. Конечно, мы не имеем в виду разборки по поводу низкой зарплаты или критику своих руководителей.

А если вы просто обреченно ожидаете повышения и все ваши действия сводятся к обсуждению с сотрудниками его перспективы, то это - не игра. А представление на арене цирка, где вы - клоун, у вас на голове колпак, который всюду звенит бубенчиками и на нем ярко сияет надпись: "Меня никто не ценит" или "Где же честные люди?". Но об этом мы уже рассказывали (5,8).

Общепринятые и личные игры

Напомним, что игры бывают общепринятые и личные. Есть общие правила "игры в бизнес", есть набор "джентльменских" качеств поведения человека в обществе и т. д. Если вы хотите включиться в одну из таких игр, то нужно соблюдать соответствующие общепринятые правила.

Например, если это игра в "Чистый бизнес", то к правилам относится сохранение честного имени и престижа фирмы, своевременная уплата всех налогов или юридически грамотный уход от них, высокое качество товара или услуг и т. д.

Если же вы выбрали игру "Деньги любой ценой", то можно "кинуть" партнера или государство, оставить без средств законного наследника или прихватить чужие деньги путем

подделки бумаг или электронных карточек. Следующим этапом этой игры будет попытка уйти от правосудия и или мести обманутых партнеров, и т. д.

Вы можете (да и должны) выбрать свою личную игру, например "Я увеличиваю свои доходы до \$1000 в месяц", "Я открываю новое дело", "Я занимаю должность руководителя отдела", "Я покупаю себе автомобиль "Фольксваген-Пассат" или какую-то еще. Важно только, чтобы были ясны цели, которые вы хотите достичь в результате победы в игре. И не забывайте, что вашими соперниками в игре будут не только конкретные люди, но и сама жизнь, которая будет проверять вас на наличие идеализаций. Ей (то есть жизни) совершенно все равно, какую должность вы занимаете и на каком автомобиле вы ездите. Жизни важно, чтобы вы радовались ей и не впадали в переживания, если что-то происходит не так, как вы себе наметили.

Почему цели могут отодвигаться

И в завершение этой темы давайте вспомним, почему наши цели могут не достигаться. Считая, конечно, что у вас уже нет всех тех проблем, о которых мы рассказывали в первых трех главах книги.

Почему цель может не достигаться, если вы к ней действительно стремитесь, в вашем "сосуде кармы" немного грехов и Высшие силы не блокируют эту цель из каких-то своих соображений? Например, ваша цель улучшить свои жилищные условия, и, несмотря на длительные усилия, она никак не реализуется. Что же может ее заблокировать?

Ответ здесь несложен, и он должен быть известен читателям наших предыдущих книг: вы еще недостаточно желали достичь своей цели.

Мы не будем обсуждать возможные возражения типа: "Как, да я бьюсь за свою квартиру уже десять лет со всеми чиновниками, дошел уже до Президента!" или что-то подобное. Здесь все ясно - раз вы "бьетесь", значит, вы недовольны окружающим миром (соседями, чиновниками и т.д.) и находитесь под кармическим "воспитательным" процессом. И, скорее всего, пока вы не снимите свои претензии к окружающему миру в лице тех же соседей и чиновников, у вас ничего не получится.

Мы хотим объяснить иную ситуацию - вы понимаете, что чем-то заслужили своих соседей и такую жилищную ситуацию, не накапливаете излишних переживаний и не имеете ошибочных убеждений, а жилищные условия все не улучшаются. Именно такая ситуация может объясняться тем, что вы еще не выделили достаточного количества энергий желания получить новую квартиру. То есть вы еще не оплатили своими энергиями новую жилплощадь. Вы выделили, условно говоря, два килограмма энергий желания, а для получения новой квартиры требуется три. Так что вам осталось "желать" еще целый килограмм. И это должны быть чистые энергии желания новой квартиры, без примеси вибраций ненависти к соседям или чиновникам, недовольства жизнью или еще чего-то. Так что спокойно стремитесь к своей цели, делая для этого все возможное и не впадая в негативные переживания. А как выделять побольше энергий желания, мы вам подскажем.

Карабкайся на одну вершину!

Тут уместно напомнить еще один принцип Методики формирования событий: "Карабкайся на одну вершину!". Он говорит о том, что чем меньше целей вы себе выберете, чем больше ваши мысли и желания будут сосредоточены на них, тем быстрее они могут быть достигнуты. В идеале, человек должен стремиться только к одной цели, и тогда она может быть достигнута очень быстро.

Но здесь есть большая сложность. Как вы знаете, людей, устремленных к одной цели, принято называть фанатиками. Также известно, что фанатики далеко не всегда наилучшим образом формируют события - об этом говорят судьбы многих изобретателей, посвятивших всю жизнь внедрению своей идеи и не достигшим успеха. Почему? Да потому, что при

сосредоточенности на одной цели очень часто человек автоматически начинает ее идеализировать и попадает под "воспитательные" процессы. Фанатик не может занять позицию игрока, он даже не допускает мысли о том, что его детище может быть не нужным человечеству. Именно поэтому большинство изобретателей прозябают в неизвестности, а их творения внедряются кем-то другим, не имеющим идеализации цели и не осуждающим человеческую глупость.

Поэтому, если сможете, выберите себе одну цель и идите к ней, занимая позицию игрока. Но обычно так не получается. Поэтому выберите несколько целей и стремитесь к ним. Лучше, если эти цели будут из разных сфер жизни работы, личной жизни, способностей и т.д. Время достижения каждой при этом автоматически увеличивается - вы не можете быстро выделить достаточного количества энергий желания для каждой цели, но так нам удобнее жить. То есть переключаться на разные цели можно, и мы об этом уже рассказывали. Важно только, чтобы этих целей не было слишком много, не больше двух-трех, а иначе их реализация растянется до бесконечности.

И не стоит превращать всю вашу жизнь в игру, потому что тогда вы будете прикладывать большую энергию к любому пустяку и очень скоро окажетесь клоуном на арене цирка. Там все такие энергичные.

На этом мы заканчиваем наш рассказ о рекомендуемой жизненной позиции и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. При достижении нужной вам цели лучше всего выбрать жизненную позицию "Жизнь есть игра".

2. Эта позиция предполагает, что при достижении цели у вас могут быть как выигрыши, так и проигрыши, поэтому не нужно погружаться в негативные переживания, если ваша цель по каким-то причинам не достигается.

3. Ваша цель может не достигаться потому, что вы еще не "оплатили" ее достаточным количеством энергий желания.

4. Чтобы количество энергий желания по отношению к одной цели постоянно росло, постарайтесь ограничить количество целей, к которым вы стремитесь одновременно.

4.4 Строим планы достижения целей

Заниматься бизнесом - то же самое, что ехать на велосипеде:

Либо вы движетесь, либо падаете.

Неизвестный автор

Допустим, что вы уже переполнились азартом и готовы рвануть вперед, к желанной цели. И хотели бы понять, что же нужно делать, с чего лучше всего начать. По этим вопросам мы тоже готовы дать некоторые рекомендации.

Куда вы пойдете

Прежде всего, мы рекомендуем вам определиться окончательно, готовы ли вы пойти по пути увеличения своего материального благополучия. Или эта тема вас мало интересует, поскольку в вашей жизни есть много чего другого, не менее интересного или более важного - работа, увлечения, любовь или секс, воспитание ребенка и многое другое. Или вообще, повышение материального благосостояния - не ваше дело. А дело мужа, родителей, Правительства или кого-то еще. Тогда наши дальнейшие рекомендации вам мало помогут.

И только если вы твердо решили, что пора, наконец, заняться своим материальным благополучием, оставив остальные дела (хотя бы на время) на вторую очередь, то переходите к следующему этапу.

Причем такой выбор вовсе не означает, что вы должны забросить свою любимую работу

или семью и пойти на заработки. Обычно жизнь не требует от вас таких жертв. Скорее всего, вам нужно будет лишь сменить приоритеты своего отношения к жизни и поставить финансовые дела на первое место. Хотя возможно, потом потребуются совершить и некоторые действия, вплоть до смены места работы - вы должны быть к этому готовы.

Готовы ли вы измениться

Следующий шаг - прислушайтесь к себе, готовы ли вы измениться в соответствии с новыми приоритетами? Или вам комфортно и привычно в том мире, в котором вы живете и где вы имеете хоть какую-то стабильность и предсказуемое будущее? Может быть, вам лень тратить на это часть своего свободного времени или совершать дополнительные усилия? Деньги вроде бы очень нужны, но что-то делать для их достижения не хочется. Или вы хотите заниматься только любимым делом и опасаетесь, что любые изменения помешают вам?

В общем, оцените вашу готовность к изменениям, которые, возможно, потребует от вас жизнь. Естественно, что чем меньше вы готовы меняться, тем меньше у вас шансов достичь успеха. Это, конечно, не значит, что вы не сможете преуспеть. Сможете, но потолок ваших возможностей резко ограничивается.

Выбираем ближайшую цель

Теперь, если вы готовы к переменам, то четко осознайте для себя, какую вершину вы будете штурмовать. Помните второй принцип Методики формирования событий: "Беги в одну сторону или карабкайся на одну вершину"? Он как раз рекомендует нам сосредотачивать все усилия на одной цели.

А поскольку эта книга посвящена вопросам достижения богатства, то и цель должна быть вполне материальной. Например, это может быть получение квартиры или приобретение дачи, устройство на работу или получение крупного дохода, подписание важного контракта или поездка за границу - все равно. Важно только, чтобы цель была одна и она должна быть настолько значимой для вас, чтобы вы не отказались от нее после первых же трудностей.

Строим планы достижения цели

Теперь, когда вы выбрали ближайшую цель, неплохо бы решить, как вы будете ее достигать. То есть вам нужно спланировать свои действия на ближайшее будущее.

Конечно, можно было бы попробовать ограничиться одной визуализацией нужной вам цели (то есть представлением желаемой вещи или события в своем воображении), но в таком случае с ее реализацией может выйти задержка. Особенно если вы поставите перед собой фантастическую, малореальную (для ваших условий) цель.

Как это может быть? Приведем пример. Допустим, вы застенчивый и неуверенный в себе человек со средним образованием, многие годы проработавший в государственной организации (секретарь, электрик, сантехник и пр.). Теперь, прочитав нашу книгу, вы твердо решаете стать миллионером (долларовым, разумеется). Но что можно сделать для получения миллиона, вы даже не представляете себе, поэтому ограничиваетесь только ярким и образным представлением этого самого миллиона. И делаете все это очень интенсивно, постоянно - практически посвящаете этому все время, кроме сна и работы. И в основном лежа (или сидя) на диване.

Таким путем вы достаточно быстро можете произвести энергетическую "оплату" своего миллиона эгрегору денег, и он захочет вам его вручить. Но как это сделать? Поскольку деньги переходят от одного человека к другому, то в этом мире должен найтись кто-то, кто захочет вручить вам (или доставить еще каким-то способом) этот самый миллион. А если вы живете в мире людей, для которых даже сто долларов являются значимой суммой, то как доставить вам эти деньги?

Нужно сказать, что Высшие силы могут выбрать неожиданный и мало устраивающий вас вариант решения этой проблемы - об этом мы предупреждали раньше. Например, поскольку

миллион нужен вашей душе (а не телу), то они могут исполнить ваш заказ путем заселения вашей души в тело младенца, рождающегося в семье миллиардеров. И у вас (то есть у вашей души) с самого рождения будет этот самый миллион, а то и побольше. Но это произойдет, как вы понимаете, только в следующей жизни. Поскольку в этой жизни вблизи вас миллионеров нет и не предвидится.

А если вы сегодня будете очень сильно настаивать на этом самом миллионе, то ваши покровители могут пойти навстречу вашим просьбам и ускорить исполнение заказа. То есть досрочно изъять вашу душу из тела и быстренько, без очереди, заселить в тело очередного младенца из семьи миллионеров. С точки зрения Высших сил ваш заказ будет исполнен, поскольку душа бессмертна и им все равно, в каком теле она обитает. А как вам понравится такое неординарное исполнение вашего же заказа? Вы ведь планировали насладиться богатством еще в этой жизни (и в этом теле), а вам предложат его в следующей - поскольку у Высших сил просто нет никакой другой возможности вручить вам этот самый миллион в нынешней ситуации.

Так что при построении планов можно и нужно быть смелым, но в пределах разумного. И нужно не забывать седьмой принцип Методики формирования событий "У Бога нет других рук, кроме твоих!". То есть методика - это хорошо, но и самому нужно что-то делать для достижения нужной вам цели.

Для этого как раз пригодится план действий, согласованный с Высшими силами.

Пути построения планов

Как же строить план достижения цели, если пути его реализации вам непонятны? Здесь можно дать только один совет: забрасывайте невод как можно шире, тогда в него обязательно попадет нужная вам добыча.

То есть включайте в свой план любые действия, которые хоть как-то могут касаться той цели, к которой вы стремитесь (чтение объявлений или другой информации, встречи, поездки, звонки, визуализации и т.д.). А там, дальше, руководствуйтесь третьим принципом Методики формирования событий "Плыви по течению!". То есть сосредотачивайте все усилия на исполнении тех пунктов плана, которые получаются легче всего. И оставьте на будущее исполнение тех пунктов, реализация которых встречает большие проблемы. Может быть, потом вам и не нужно будет их исполнять.

Как же составлять план действий? Здесь может быть несколько подходов.

Строим план действий осознанно

Первый, и самый простой - строить план осознанно, опираясь на имеющиеся у вас знания и жизненный опыт. Так или иначе планировать свою деятельность учат во всех средних и высших учебных заведениях, разве что в школе этому не уделяют особого внимания, поскольку там план уроков составлен заранее и школьникам нет особой возможности развернуть свои таланты.

Собственно, в этой технологии построения плана действий нет ничего необычного. Вы просто записываете все мысли и идеи, которые приходят в голову при размышлении на эту тему.

Например, вы хотели бы получить интересную работу по специальности с окладом пять тысяч рублей. Какие шаги для достижения этой цели вы можете предпринять?

Составляя свой план, вы можете наметить что-то вроде:

- читать все рекламные объявления о найме на работу;
- дать объявление о поиске работы в газету;
- стать на учет в бюро по трудоустройству;
- сдать резюме в агентство по трудоустройству;
- обзвонить всех знакомых и сообщить им о своей проблеме;
- ходить по организациям и предлагать свои услуги;

- читать объявления на стендах;

- выбрать себе положительное утверждение о работе и постоянно повторять его.

Возможно, вы с ходу добавите к этому перечню еще несколько пунктов. Это стандартный путь составления плана действий и нам трудно добавить к нему что-то новое.

Строим план действий с помощью подсознания

Следующий путь решения этой задачи с помощью подсознания подробно описан в наших предыдущих работах (1,6,7,8). Работа с подсознанием по методу автоматического письма является одним из этапов работы с помощью Методики формирования событий и должна быть хорошо известна читателям этой книги.

На всякий случай коротко перескажем основные этапы работы по этому методу. Вы садитесь в спокойной обстановке за столом, кладете перед собой лист бумаги и берете в руку ручку. Затем вы по возможности расслабляете мышцы тела - чтобы вас ничего не отвлекало, останавливаете бег мыслей и мысленно задаете себе вопрос: "Что я должен делать, чтобы достичь своей цели?". После этого записываете на листок все мысли, которые будут приходить вам в голову. Здесь важно не оценивать, не искать смысл и не ждать каких-то откровений. Скорее всего, поначалу вы будете записывать полную ерунду или и без того известные вам шаги. Нужно отметить, что чем менее заполнен ваш "сосуд кармы", тем быстрее вы станете получать качественную информацию.

Если вы выполните это упражнение два-три раза (не чаще одного раза в день), то вам наверняка начнут приходить в голову интересные и неожиданные мысли. Не забудьте включить их в план действий, какими бы странными или недостижимыми они ни казались.

В данном случае невозможно сказать, откуда (или от кого) у вас появятся те или иные мысли - поскольку метод автоматического письма не предполагает специальной настройки на каких-то конкретных "собеседников" в Тонком мире. Но, тем не менее, этот метод обычно дает прекрасные результаты, особенно при многократном использовании.

На однократное выполнение упражнения нужно выделить не меньше 15-20 минут времени.

Строим план действий с помощью Высших сил

Еще один способ получения информации от сил Тонкого мира подробно описан в книге (7). Здесь предлагается выбрать, к кому именно в Тонком мире вы будете обращаться за нужной информацией. Затем нужно точно настроиться на эту сущность и получить от нее требуемую информацию.

Еще в предыдущей работе (7) мы отмечали, что есть определенные сложности в вызове на контакт для получения нужной вам информации тех сущностей, которые "курируют" нужную вам область бизнеса или работы. Но, тем не менее, это возможно.

Нам известен положительный опыт, когда люди вызывают на связь с помощью маятника эгрегор своей организации и получают от него подсказки о том, какого сотрудника лучше использовать на том или ином направлении деятельности, кого можно принять на работу, какая сфера деятельности или какой проект принесет наибольший доход, как распределяются доходы организации и многое другое.

Технология получения информации здесь не сложна. Вы берете в руки маятник и мысленно вызываете на связь эгрегор нужной вам организации. Если он подтверждает свое присутствие (ответ маятника - "да"), то вы просите его дать клятву в том, что это именно он. Если он дает клятву, то вы задаете нужный вопрос и получаете ответ типа "да", "нет", "не знаю".

Здесь есть несколько важных особенностей.

Первое - во время контакта нельзя отвлекаться, иначе нужный вам собеседник (дух) уйдет с контакта, а на его место сядет какой-нибудь "шутник" и даст вам такие ответы, которые обеспечат вам длительные переживания.

Второе - эгрегор организации выйдет к вам на связь только в том случае, если у вас есть какая-то связь с этой организацией, то есть вы в ней работаете (лучше - руководителем), вы размышляете о путях достижения ее процветания и вложили определенную часть энергий в соответствующий корпоративный эгрегор.

Можно, конечно, вызывать эгрегоры и других организаций, но здесь вероятность подмены еще выше. Эгрегор сторонней или конкурирующей организации вам ничем не обязан и не будет спешить к вам на вызов. Разве что у вас "большой вес" в Тонком мире и на ваши призывы рад откликнуться любой дух.

В общем, вызывать и спрашивать духов об интересующих вас вопросах можно и нужно. Важно только делать это разумно и не верить слепо всему, что подскажет вам раскачивающийся маятник.

И еще. Бизнесом и всеми остальными вопросами материального благополучия редко занимаются чистые духи - в основном, это удел грешных духов, и об этом мы уже рассказывали. Так что нужно очень осторожно обращаться к разного рода святым, архангелам или даже к Ангелу-хранителю по вопросам бизнеса или материального благополучия. Обычно они вовсе не заинтересованы в том, чтобы у вас было много материальных ценностей - пока вы не докажете им, что наличие загородного дома или хорошей зарплаты добавит вам радости в жизни и поможет вашему духовному развитию. Хотя на вполне простые вопросы, касающиеся того, на какую работу вам лучше устроиться, какую вещь купить или куда поехать отдохнуть, вы получите четкие ответы. Другое дело, что эти ответы могут даваться вовсе не из тех позиций, с которых вы бы хотели.

Например, если вы попросите подсказать, куда поехать в отпуск, то вам укажут место, где будет спокойнее всего. А если вы планировали в отпуске получить максимум эмоций (романтические свидания, секс, приключения и т.д.), то ваши надежды могут не оправдаться. Но что поделаешь: если вы сами не смогли принять правильное решение, нечего обижаться на советчиков. Они желали вам добра, но по-своему.

Строим план действий с помощью Высшего Я

Еще один возможный советчик - это вы сами, а именно ваше "Высшее Я". Можно считать, что Высшим Я являются ваши же тонкие тела, начиная с кармического и последующие (то есть те, которые относятся к нашей бессмертной душе).

Поскольку эмоциональный план остается значительно ниже, то Высшее Я обычно отвечает на вопросы достаточно сухо и рационально. Его больше заботят интересы вашего тела - ведь душа живет в нем и заинтересована, чтобы ваша жизнь длилась как можно дольше и с максимальным комфортом. Ваше Высшее Я (в отличие от ангелов) может вполне одобрительно относиться к идее получения квартиры, построения загородного дома или развития собственного бизнеса. Эту особенность Высшего Я можно смело использовать, вызывая его на связь с помощью маятника или рамки и задавая нужные вам вопросы. Настройка на Высшее Я точно такая же, как настройка на эгрегор или на Ангела-хранителя. Сначала вызываете, потом проверяете, затем задаете вопросы. А потом чешете в затылке - что делать с полученными ответами.

Подобным образом вы можете привлечь свое Высшее Я к построению плана достижения нужной вам цели и даже попросить его оценить (в процентах) вероятность реализации того или иного пункта плана. Но опять же призываем вас оставаться разумными и не идеализировать способности духов или Высшего Я принимать абсолютно правильные решения. Иначе они могут не оправдать ваших надежд. Правда, тогда вам будет на кого свалить вину за неудачу, но разве это будет достойной заменой удаче? Конечно, нет!

Ну, а когда план построен, нужно приступать к его реализации. Как действовать в такой

ситуации, мы уже говорили.

Если помните, одна из рекомендаций выглядит так: плывите по течению, то есть ищите то, что легче всего получается. Людям часто не свойственно ценить то, что они умеют делать, и свойственно ценить то, чего не умеют. А ведь то, что вы умеете - это данная вам Высшими силами способность, которая должна обеспечить вам возможность комфортной жизни. А вы ей не пользуетесь!

Отследите свои прошлые связи

В вопросах взаимодействия с силами Тонкого мира имеются некоторые особенности, о которых неплохо знать.

Иногда человеку сопутствует удача в каких-то делах, и он не понимает, почему у него все отлично получается, а у других нет, хотя делают вроде бы одно и то же. Это касается любого вида деятельности, начиная с ловли рыбы или азартных игр, и заканчивая бизнесом, научными исследованиями или политикой. Одному постоянно везет, а другим - нет. Откуда могут возникнуть такие закономерности?

Как нам представляется, здесь могут проявляться результаты взаимодействий вашей души с соответствующими эгрегорами, которые имели место в прошлых жизнях.

Например, если вы в прошлой жизни были азартным игроком и долго и энергично "кормили" эгрегор азартных игр своими эмоциями (и не выигрывали тогда из-за наличия идеализации своих способностей или какой-другой), то в этой жизни он может взять вас под свое покровительство, даже если вы и не азартный игрок. Вы будете часто выигрывать в лотерею или любую другую азартную игру, даже не являясь азартным игроком.

Если в прошлом вы были банкиром, менялой или ростовщиком и дорожили каждой копеечкой, то в этой жизни эгрегор денег может расплатиться с вами, и деньги будут у вас с самого рождения.

Если в прошлом вы были хлеборобом, то в нынешней жизни вам будет сопутствовать успех в любом виде деятельности, связанным с выращиванием или продажей хлеба. Если вы были лесником и ухаживали за лесом, то духи лесов будут помогать вам в любом виде деятельности, связанном с деревьями или пиломатериалами. А вот если в прошлой жизни вы были лесорубом, то духи лесов вас, скорее всего, не любят и будут всячески тормозить вашу деятельность, если она хоть как-то будет связана с курируемой ими сферой человеческих интересов.

Поскольку точно узнать, чем мы занимались в прошлых жизнях невозможно (или очень сложно), то выяснить это можно лишь по степени нашей успешности, удачливости в том или ином виде бизнеса.

Это все, конечно, предположения. Но если они отражают реальное состояние дел, то почему бы ими не воспользоваться? Поэтому мы и говорим "Плыви по течению!", то есть делай то, что у тебя получается лучше и легче всего, где у тебя есть способности и удача. Можешь рисовать - рисуй, и не забудь брать за это плату, потому что Бог дал тебе эти способности, чтобы ты жил в созданном Им мире в комфорте и с удовольствием. Можешь петь - пой, и получай за это плату. Можешь исцелять - цели, и не обижайся на жизнь, если ты делаешь это бесплатно - это был твой добровольный отказ от оплаты за услуги. Можешь торговать - торгуй и получай от этого удовольствие вместе с деньгами. И так далее.

Скорее всего, Творец дает людям способности, чтобы они помогали им жить радостно и безбедно (этакие "кормовые" привилегии). А люди уже сами придумали, за какие способности можно брать деньги, а за какие - нет. Идеи о том, что за свой труд нельзя брать плату (особенно это относится к целительству), можно смело отнести к ошибочным убеждениям. Что нужно делать с ошибочными убеждениями, вы уже знаете. А если не знаете, то перечитайте первые две главы этой книги.

Наше прошлое ясно видно

В общем, похоже, что наше прошлое отражается в нашем настоящем в виде способностей, удачливости или неудачливости в каких-то видах деятельности. И все это можно выявить с помощью небольшого анализа событий своей жизни. Присмотритесь к себе! Что вы умеете делать, что у вас получается легче всего и что не получается совсем. И сделайте вывод, стоит ли заниматься тем, чем вы занимаетесь сейчас без особого успеха. Потому что те, у кого успех есть, вряд ли дочитают нашу книгу до настоящего места - им это незачем, жизнь и так радуется их.

Такой подход делает вас независимыми от различного рода ясновидящих и других специалистов по прошлым жизням. Мудрая Природа устроила все так, что наши прошлые грехи или заслуги предъявлены нам в настоящем, в том числе в виде наших способностей и удачливости в каких-то видах деятельности. Побудьте хоть немного разумными, и многое вам станет ясно. И стройте планы своей будущей деятельности, учитывая результаты этих самонаблюдений и самоанализа.

А мы переходим к очередным итогам.

ИТОГИ

1. Ставя перед собой цель, важно понять, нужна ли она вам и готовы ли вы измениться, если этого потребуют обстоятельства.

2. Если ответы на предыдущие вопросы положительные, то вам нужно построить план достижения выбранной цели.

3. При построении плана можно использовать помощь Высших сил. Для этого возможно использовать метод автоматического письма, целенаправленное общение с интересующим вас эгрегором или вашим "Высшим Я".

4. Иногда успех (или неудачи) в определенных сферах деятельности связаны с тем, что человек вступал во взаимодействия с соответствующими эгрегорами в прошлых жизнях.

5. Все последствия наших взаимодействий с эгрегорами в прошлых жизнях предъявляются нам в настоящем в виде способностей и удачливости, и нужно только научиться осознавать эту информацию о себе (или других людях).

4.3 Наполните себя желанием

Многие хотят богатства.

Немногие его страстно желают...

Н.Хилл

Теперь, когда вопросы выбора цели и построения планов ее достижения вами решены, пора переходить к их реализации. А это уже в чистом виде Методика формирования событий, в том числе с помощью силы мысли (1,6,8).

Мы не будем рассматривать те пункты плана, которые потребуют от вас вполне земных и понятных всем усилий типа звонков знакомым или чтение объявлений, проведение переговоров с деловыми партнерами или написания резюме для получения интересующей работы. Конечно, по каждой из этих тем также существуют специальные рекомендации, но они не относятся к содержанию нашей книги.

Мы рассматриваем процесс осознанного взаимодействия человека и сил Непроявленного мира при достижении человеком нужных ему целей. Как сделать, чтобы это взаимодействие было взаимовыгодным, а ваши цели достигались побыстрее? Вот здесь у нас есть некоторые рекомендации.

Заплатите за услугу

Мы приведем несколько упражнений и рекомендаций, которые ускорят достижение нужной вам цели. Собственно, вся их суть сводится к одной простой мысли: чтобы получить, сначала заплатите. Вам нужна работа - в этом мире полно рабочих мест, заплатите и получите.

Вы хотите поехать за границу - миллионы людей ездят, ездите и вы, но сначала заплатите. Вам нужна квартира - вон их сколько настроено, заплатите и получите.

Но вот чем мы предлагаем заплатить, особенно если есть потребность, но нет денег? Понятно, что вашими энергиями. Энергиями желания нужной вам цели. И пока вы ее не оплатите в требуемом количестве, особой помощи от Высших сил ждать не приходится.

Здесь как раз и пригодится жизненная позиция "Жизнь есть игра", которая предполагает, что вы будете стремиться к своей цели с максимальным азартом. А азарт, как вы догадываетесь, есть высокоэнергетическое состояние, при котором человек излучает много положительных эмоций и быстрее добивается намеченной цели.

Если вы присмотритесь к руководителям новой формации, то это люди очень энергичные, уверенные в себе и не боящиеся трудностей. Чем выше энергетика человека, тем больше желающих в Тонком мире помочь ему. И если он не совершает ошибок, о которых мы говорили ранее, почти все его цели достижимы.

Значит, если вы энергичны и настойчивы, то нужно всего лишь азартно и уверенно выполнять те пункты плана, которые вы наметили. И цель будет у вас в кармане (в руках, в трудовой книжке и т.д.).

Как быть, если не желается

Но вот что делать, если вы человек не азартный и не можете вызвать у себя острого приступа желания того, что вам объективно нужно? Например, вы живете в коммунальной квартире (или в отдельной квартире, но со своими мало приспособленными для совместного проживания родственниками) и давно мечтаете разъехаться. Когда-то вы с энтузиазмом пробовали найти способ разъезда и боролись за это со всеми ветвями власти, сейчас же азарт прошел. Осталось только тихое отчаяние и вялое желание хоть как-то изменить свою жизнь. В общем, цель есть, но она не желается, тем более азартно. Как быть в этой ситуации?

Выход, конечно, есть. Принцип получения помощи от Высших сил здесь остается тот же самый: заплати и получи. Но вот набрать необходимое количество энергий желания придется несколько иным способом.

Поскольку у вас нет мощного потока энергий желания, а есть тоненький ручеек, то просто нужно увеличить время, в течение которого вы будете производить оплату. Например, получить новую квартиру стоит условно 3 кг энергий желания (понятно, что энергии не меряются в килограммах. Но если мы грехи меряем в процентах, то почему бы для энергий не использовать килограммы - для удобства?). Скорее всего, очень энергичный человек эти 3 кг наберет за три месяца целенаправленных усилий и получит свою квартиру.

А вот вялому и во всем сомневающемуся человеку для набора этих же 3 кг нужно будет несколько лет - если не применять специальных техник. Что же это за техники?

Во-первых, ему нужно увеличить продолжительных ежедневных размышлений о новой квартире. Если в обычной жизни вы вспоминали об этой потребности только тогда, когда возвращался домой с работы или когда соседи по квартире делали жизнь совсем невозможной, то теперь вы должны размышлять об этом по несколько часов в день. Пусть ручеек ваших желаний и тонкий, но если он будет течь все время, то нужный объем наберется довольно быстро.

Проще говоря, вам нужно ходить и постоянно повторять про себя: " У меня появляется новая квартира, у меня появляется новая квартира". И так по несколько часов в день. Причем эмоции при этом у вас должны быть только положительные, никаких страхов или внутренних сомнений быть не должно.

Нужно сказать, что дело это непростое. Сложнее всего вспомнить, что нужно думать о квартире, поскольку голова все время занята совсем другими мыслями.

Сделайте "напоминалку"

Чтобы постоянно возвращаться к нужной вам теме размышлений, сделайте себе несколько "памяток". Они могут быть самыми разными, лишь бы возвращали вас к мыслям о квартире.

Во многих методиках для этого рекомендуется сделать яркие плакатики с нужными вам надписями типа "Трехкомнатная квартира", "Получаю жилье", "Переезд", "Новый район" и т.д., и развесить их везде, где только можно, на самых видных местах. Чтобы ваш взгляд как можно чаще падал на них и вы возвращались мыслями к нужной вам цели.

Если вам нужна квартира или дом, купите красивых журналов на эту тему и разложите их везде, положите в свой портфель, вырезанные рисунки квартир вложите в кошелек, портмоне или в деловой блокнот. В общем, в любое место, куда часто падает ваш взгляд.

Купите несколько брелков с изображением дома и прицепите к ним ключи, или что-нибудь подобное. Суть всех этих приемов одна - заставить вас как можно чаще вспоминать о необходимой вам цели и тем самым почаще выделять мысленные энергии в ее оплату. Так необходимые 3 кг наберутся гораздо быстрее.

Примерьте к себе

Еще один прекрасный прием - ходите и постоянно примеривайтесь к встречающимся у вас на пути домам. Куда бы вы ни шли, как только ваш взгляд падает на очередной дом, начинайте размышлять на тему: хотели бы вы жить в этом доме, или нет. Если нет, то почему? Если да, то где именно? Подходит ли вам расположение этого дома, его внешний вид, степень износа, материал стен, высота потолков, вид из окон, этажность и так далее. На каком этаже вы хотели бы жить, какой вид из окна вы бы выбрали, и т.д. Как только взгляд упадет на следующий дом, опять оцените его применительно к своим потребностям.

Это упражнение хорошо еще тем, что в итоге наконец-то поймете сами, чего вы хотите. Когда вы живете в коммуналке, вам кажется, что готовы убежать оттуда хоть на край света, лишь бы у вас была отдельная квартира. Но если вы получите квартиру в неудобном для вас районе или неудобной планировки, то кислое выражение лица очень скоро вновь вернется к вам. Может быть, ваши покровители потому и не помогли до сих пор, что они не знают, какое же именно жилье даст вам настоящую радость от жизни. Не зная ваших истинных потребностей, они просто ждут, когда вы определитесь.

А если вы будете ходить и примеривать к своим внутренним потребностям множество домов, то, в конце концов, сами поймете, какую квартиру искренне хотите - в каком районе, на каком этаже, какой планировки, с каким видом из окон и так далее. И тем самым очень облегчите вашим покровителям процесс исполнения поставленной задачи.

Нужно сказать, что этот прием можно использовать не только для получения жилья. Он имеет гораздо более широкую сферу применения. Например, вам нужна работа, а вы не знаете, какая - ходите и примеривайте к себе роль водителя автобуса, милиционера, продавца мороженого, дворника, разносчика газет, менеджера торговой фирмы, директора магазина и т.д. В общем, примеривайтесь ко всем, кто попадетс вам на пути. Хотели бы вы заниматься тем же самым? Найдите в каждой работе плюсы и то, что вас в ней не устраивает. В итоге вы сами наконец-то поймете, что же вас может устроить. А там и до исполнения заказа совсем недалеко.

Если вас интересует собственный бизнес, но вы не знаете, куда приложить свои силы, то этот прием может привести вас на плодотворную идею. Но это не сразу - только когда вы оплатите своими энергиями желаний свой новый бизнес. А сейчас вам рекомендуется ходить и смотреть, где и на чем вы можете заработать. Пусть вся ваша голова будет занята этим и любую поступающую информацию вы должны рассматривать только с этой точки зрения. Вы идете по улице и примериваетесь, какой вид бизнеса из того, что встречается, устроил бы вас, и если нет, то почему. Позвонил знакомый - вы начинаете прикидывать, нельзя ли с ним как-то заработать.

Послушали новости по телевизору - начинаете думать, как можно заработать на любом из сообщений. Читаете книгу - размышляете, как зарабатывали герои произведения и нельзя ли вам использовать эти способы, и т.д. Некоторое время таких размышлений - и вы обязательно получите то, о чем раньше не догадывались. И что полностью устроит все ваши внутренние и внешние потребности.

Но, заказывая себе бизнес, не забывайте о тех целях, которые люди иногда ставят перед собой - бизнес как бег от скуки, бизнес как способ получения адреналина и т.д. Лучше заранее поймите сами, что должно дать вам новое дело. А иначе вы можете это обнаружить, когда начнете им заниматься. И если окажется, что деньги в этом деле - не главное, то не впадайте по этому поводу в переживания - это был ваш выбор.

Если вам нужен муж, то примеривайте к себе всех встречающихся мужчин. Найдите у них достоинства и не устраивающие вас качества. В итоге вы поймете, какой же мужчина вам нужен. И если таковой существует в природе, он обязательно появится на вашем горизонте, но не прозевайте его! А если такового не существует, то не обессудьте, сами заказали то, чего не бывает.

Этот прием помогает резко повысить количество энергий, отдаваемых в оплату за то, что вам нужно.

Существует еще множество приемов, позволяющих ускорить приближение нужной вам цели. Например, если вам нужны деньги, то вы должны постоянно продумывать возможные пути получения нужной суммы. Но как распорядится жизнь и откуда деньги возникнут в реальности - заранее предусмотреть невозможно. Так что доверьтесь Высшим силам и лишь побольше информируйте их о том, сколько и для чего вам нужно. А для этого рекомендуем выполнять следующее упражнение.

Упражнение "Мои денежки"

Проснувшись утром и поблагодарив Высшие силы за очередной счастливый денек, представьте себе требуемую вам сумму денег. Например, в виде пачки банкнот, которую вы будете мысленно пересчитывать. Вы должны знать, сколько денег находится в этой пачке, какие там купюры, как они выглядят, сколько их в пачке, какова толщина пачки и т.д.

Ежедневно на выполнение этого задания будет уходить всего 3-5 минут, но эффект может быть замечательным.

Если с воображением у вас не очень, то можно все это же пересказывать словами. Про себя или шепотом - все равно, лишь бы родственники врачей не вызвали.

Суть этого упражнения все та же - вы "оплачиваете" эгрегору денег некоторое количество энергий размышлений о деньгах, и он ищет путь помочь вам получить их в реальности.

Ода деньгам

Еще один интересный прием "приманивания" денег - написать им хвалебную оду, повесить ее на видное место и периодически перечитывать. В качестве примера приведем несколько од, написанных участниками наших тренингов.

"Милые мои, ненаглядные, шуршащие и металлические, любимые денежки! Как я рада и спокойна, что в любой момент вы всегда со мной. Я могу потрогать вас, ощутить и тепло, исходящее от вас, могу взять вас и пойти купить понравившуюся вещь. Или съездить к морю. Или сходить на семинар. Мы шагаем с вами рядышком по жизни. Я очень верю, что вы и дальше будете любить меня так же, как и я вас, что мы не расстанемся никогда.

Я очень хочу, чтобы вас было много, зелененьких и славненьких, чтобы вы ручейками и реками стекались ко мне со всех сторон, и я купалась в этом море.

Татьяна С., Москва

Ах, вы деньги, баксы, рублики,

Слаще меда вы, вкусней, чем бублики,
Всегда вас жду, желаю и хочу,
Как пожелаю, непременно получу,
Когда вы есть, спокойней и теплей
И чем вас больше, тем на душе светлей
Спасибо, денежки, что есть вы у меня
Спасибо, милые, что любите меня
Спасибо, милые, что вы всегда со мной
Я тоже вас люблю, ну просто обожаю, всей душой.

Валентина К., Москва

Мои дорогие!

Так долго мы были в разлуке. Вас насильственно уводили от меня только потому, что я недостаточно любила вас.

Но совсем недавно я поняла, что мы нужны друг другу.

Я жду вашего прихода в любое время и в любом месте.

Я с трепетом ожидаю вашего нежного, зеленого шелеста и ласкового прикосновения к моим рукам.

Я обещаю вам, что дальше мы пойдем по жизни рука об руку, с любовью и благодарностью друг к другу.

Считаю минуты до встречи с вами! Вечно ваша

Наталья Г., Санки-Петербург

Как видите, даже на такую прозаическую тему, как деньги, можно написать вполне возвышенное произведение. Если вы сможете сделать это искренне, без внутреннего протеста, то эгрегор денег обязательно обратит на вас свое внимание.

Конечно, оды и приведенные выше приемы - хороший, далеко не единственный инструмент, помогающий укрепить вашу дружбу с эгрегором денег. Но об этом - в следующем параграфе. А пока мы перейдем к очередным итогам.

ИТОГИ

1. Чтобы получить помощь от Высших сил в достижении нужной вам цели, вы должны оплатить этот заказ своими энергиями желания.

2. Если вы человек энергичный и настойчивый, то при продвижении к цели вы быстро выделите нужное количество энергий и достигните ее.

3. Если вы человек не азартный, то для приближения цели вам необходимо придумать систему напоминаний о том, что вам нужно. Тогда вы будете больше времени в течение суток размышлять о желанной цели, и "оплата" энергиями пойдет быстрее.

4. Один из эффективных приемов увеличения энергетической "оплаты" заключается в том, что вы примериваете к себе все, что встречается в окружающей жизни. Тем самым вы четче определите, что же вам нужно в действительности, и цель будет достигнута быстрее.

4.4 Магия денег - как она работает?

То, к чему вы приложите ваше мысленное внимание,

Получит развитие.

Д. Гиллес

Ранее мы затронули тему о том, как можно научиться "приманивать" к себе деньги. Наверное, вы понимаете, что это магия, хотя и бытовая. И мы ею занимаемся постоянно в нашей повседневной жизни, хотя и не осознаем этого.

К сожалению, многие, вполне нормальные с виду люди, склонны избыточно погружаться в мистериальный (практически - безумный) мир. Недаром таким большим спросом пользуются

различного рода амулеты, заговоры на успех, предсказания астрологов или ясновидящих и т.д.

Непонятно, волнующе, но загадочно: а вдруг поможет? И, что интересно, действительно часто помогает. Но как, почему - не может объяснить почти никто, в том числе сами ясновидящие или маги. Точнее, они-то объяснить смогут, но от этих объяснений все становится еще более запутано и непонятно.

Мы, как обычно, постараемся пойти другим путем. Поскольку приметы и амулеты действительно работают и часто дают неплохой эффект, мы рассматриваем их как один из рабочих инструментов нашего взаимодействия с силами Тонкого мира. Раз это рабочий инструмент, то почему бы им не пользоваться? Нет проблем, давайте пользоваться. Только давайте делать это осознанно, разумно, понимая скрытые механизмы действия амулетов или народных примет.

Естественно, нам не известны все механизмы магии денег - иначе бы мы раздавали наши книги бесплатно, так много у нас было бы денег. Но, поскольку эту книгу вы купили за вполне реальные рубли (или какую другую валюту), то, похоже, все секреты этой самой магии нам неизвестны. Но кое-что понятно, и мы расскажем об этом. Чтобы и ваш мир стал чуточку менее безумен.

Итак, какие же способы используют люди, чтобы увеличить свои доходы нетрадиционными путями?

Талисманы, обереги

В последнее время стало модным иметь в кошельке или в ежедневнике талисман в виде трех китайских монеток, связанных в цепочку красной ленточкой (по методике Фэн-шуй). Монеты используются китайские потому, что у них в центре есть отверстие, через которое удобно протягивать ленточку.

Этот талисман нужно носить с собой и, как только он попадаетея вам на глаза, его нужно поглаживать. Зачем, как вы думаете? Понятно, чтобы у вас деньги водились. Но вот с какой стати они у вас заведутся, если вы будете поглаживать китайские монетки?

Если вы внимательно читали предыдущие главы, то ответ у вас уже должен быть готов. Любая денежка, будь она русская, китайская или американская это прямой канал к эгрегору денег, его щупальце среди людей (представляете, как эгрегор денег оплел щупальцами нашу Землю!). И когда вы поглаживаете монетку и говорите ей приятные слова, вы тем самым здоровааетесь буквально "за руку" с эгрегором денег и отдаете ему часть своих энергий. А он в ответ рад будет подсунуть вам еще больше своих щупалец, достоинством побольше. Если вы им порадуетесь и поблагодарите эгрегор за содействие, он поможет вам еще, и т.д. Такой вот обмен по схеме: энергии - деньги - энергии деньги....

Наверное, большинство людей хотело бы усилить этот обмен - а иначе зачем читать нашу книгу? Один из путей усиления этого обмена понятен нужно начать больше думать о деньгах. Рассмотренный амулет как раз и помогает решать эту задачу.

Точно такие же функции обычно выполняют и другие амулеты. Многие носят в кошельке "неразменную" или заговоренную монетку или банкноту, которую нельзя никому отдавать - она всегда должна лежать в кошельке. Если у вас есть такая монетка, то каждый раз, когда вы открываете кошелек, вы вспоминаете о ней - на месте ли она, не потерялась ли и т.д. И, тем самым, выделяете очередную порцию мысленных энергий эгрегору денег. Пусть небольшую порцию, но это все же лучше, чем ничего. Со временем эти энергии накапливаются и эгрегор денег выделяет вам очередную подачку - премию, неожиданный подарок, найденную на улице купюру и т.д.

Точно так же работает известная примета, которая говорит о том, что все купюры в кошельке должны быть разглажены и лежать лицевой стороной к вам. И пусть вы не знаете,

какая сторона у купюра лицевая - это не имеет значения. Главное, что при каждом обращении к кошельку вы будете разглаживать купюры, рассматривать и тщательно укладывать их в кошелек определенной стороной к вам. В момент выполнения всех этих действий вы будете думать только о деньгах и тем самым будете посылать энергию эгрегору денег. А он со временем компенсирует ваши мысленные усилия вполне реальными деньгами. Количество которых, как вы понимаете, будет пропорционально вашим размышлениям на тему денег.

Такие действия потому и называются "примета", похоже, что люди приметили, что при многократном поглаживании и почтительном отношении к деньгам их количество у вас прибавляется.

Вы сами смело можете придумать любой подобный амулет или примету, связанную с деньгами. Например, вы можете слегка подуть на каждую купюру, либо посмотреть ее на свет, либо каждый вечер раскладывать свои деньги и "просушивать" их, и так далее. В создании такого ритуала важно, чтобы он был связан с деньгами, требовал затрат времени на выполнение и вы совершали его с должным почтением и сосредоточенностью. Тогда эффект гарантирован.

Ритуальные действия

Выше мы рассмотрели скрытый механизм действия амулетов и народных примет. Но, кроме них, существует множество других процедур приманивания денег, которые мы назовем ритуалами.

Например, чтобы у вас водились деньги, рекомендуется ночью выйти к молодому месяцу, показать ему деньги и попросить дать их побольше. И при этом просить деньги специальным наговором.

Еще один способ - нужно сорвать в определенный день в поле самый высокий колос, зашить его в одежду и постоянно проверять, на месте ли он.

Как вы понимаете, здесь используется тот же самый механизм обмена "энергии-деньги". В первой процедуре вы сначала долго готовитесь к ней раздумываете, когда можно выходить, годится ли месяц для просьб о деньгах, какие деньги вы будете показывать месяцу и т.д. Уже при этом идет интенсивная мысленная работа и "кормление" эгрегора денег вашими энергиями размышлений. Конечно, здесь далеко не все мысленные энергии устроят эгрегор денег - его интересуют только мысли о деньгах, а все мысли о состоянии луны и другие факторы ему, скорее всего, безразличны. Но он сам отберет в потоке ваших размышлений то, что ему нужно, и запишет на вашем счету. А потом вернет вам наличными.

Второй ритуал с колоском из этой же серии. При каждом воспоминании о колоске вы так или иначе будете думать о деньгах и выдавать соответствующие порции мысленных энергий. И, так или иначе, деньги должны у вас появиться.

Еще одна забавная народная примета говорит, что нужно поставить веник метлой вверх в доме, и тогда у вас заведутся деньги. Казалось бы, какая может быть связь между веником и деньгами? Понятно, что связь тут может быть только одна - энергетическая.

Когда вы, вопреки здравому смыслу и привычкам, ставите в комнате веник метлой вверх, вы связываете это положение веника с наличием у вас денег. А затем, увидев веник, вы вспоминаете о деньгах - где же они, сколько их у вас, сколько их нужно и так далее. То есть он помогает вам почаще вспоминать о деньгах. Поскольку положение веника "метлой вверх" очень непривычно, ваш взгляд будет буквально "цепляться" за это зрелище и вы будете думать о деньгах очень часто. С соответствующей материальной отдачей.

Но эта примета из прошлого века, когда веник был основным средством уборки и стоял в каждом доме. Как быть с этим в современной квартире, где веников нет, а есть только пылесос или половая тряпка?

Выход здесь прост: придумайте себе денежный ритуал сами. Сделайте что-то в квартире

такое, за что будет "цепляться" ваш взгляд, и свяжите это с деньгами. Пусть у вас это будет к деньгам.

Например, вы можете посадить ярко-красное пятно на обоях - у вас это к деньгам. Или проковыряйте дырку в полу - это тоже к деньгам. Или подвесьте старый ботинок за шнурок к люстре - это к большим деньгам. В общем, творите сами. Важно только, чтобы ваша примета была такой, чтобы она не примелькалась за несколько дней, иначе эффекта от нее не будет. Или будет, но небольшой.

Вы можете смело переделать все известные вам приметы и заставить их работать на ваш финансовый успех. Встретили на пути кошку - это к деньгам, а если кошка черная - то это к большим деньгам. Встретили на улице лысого или очкарика - к деньгам. Птичка на вас сделала "а-а" - это к большим деньгам, и так далее.

На этом мы заканчиваем рассмотрение скрытых механизмов действия народных примет и амулетов. Надеемся, наши рассуждения помогут вам здраво оценивать поступающие предложения и жить в чуть более разумном мире.

Дружим с корпоративным эгрегором

А сейчас рассмотрим еще один скрытый механизм привлечения денег, но уже не только от эгрегора денег, но и от других эгрегоров. Например, от вашего корпоративного эгрегора - то есть того эгрегора, который "курирует" работу вашей организации. Но перед этим мы попросим вас выполнить одно задание.

Задание 1. Посмотрите на заднюю обложку нашей книги. Видите, там изображен человек на половинке солнышка. Положите на него ладонь и подержите ее так в течение 30 секунд. Выполните это задание прямо сейчас.

Выполнили? Спасибо.

Вы только что слегка "подкормили" корпоративный эгрегор нашей общественной организации "Разумный путь" и журнала "Разумный мир".

Этот человек на солнышке - наш логотип, символ нашей организации, и вы только что послали нашему эгрегору небольшую порцию энергии. От вас не ubyло, а ему приятно. Он стал чуть побольше, и если вы обратитесь к нему за помощью, он вам поможет. Конечно, примерно на столько, сколько энергий вы ему отправили - а вы выделили их немало, пока читали эту книгу. Так что хотя бы один Высокий покровитель в Тонком мире у вас уже есть.

Вы можете рассматривать это как шутку, но в каждой шутке есть доля правды. На самом деле, таких покровителей у каждого человека множество. Вы работаете - за вами приглядывает корпоративный эгрегор вашей организации. Вы живете в семье и цените ее - вам покровительствует эгрегор семьи. У вас есть увлечение - вам покровительствует соответствующий эгрегор. Вы читаете книги Свяща - вам покровительствует эгрегор духовного развития, и т.д.

И каждый эгрегор помогает вам настолько, насколько: а) вы ему преданы; б) он силен и процветает.

Если вы очень преданы определенному делу и все ваши мысли - только об этом, то вы - адепт соответствующего эгрегора, он любит и поддерживает вас. И если это мощный эгрегор, он защитит и поможет вам в любой ситуации. Таковы эгрегоры больших и долгоживущих организаций.

А как быть, если вы только что создали свой бизнес и хотели бы получать помощь своего корпоративного эгрегора. Но он, видимо, еще маленький и немощный, так что нужно помочь ему вырасти побыстрее. Чтобы понять, как это можно сделать, прямо сейчас выполните следующее задание.

Задание 2. В центре Москвы есть улица Тверская (бывшая улица им.М.Горького). В центре

этой улицы, на Пушкинской площади, стоит 15-этажное железобетонное, с огромными окнами здание издательства "Известия". Представьте себе, что над этим зданием в воздухе висит половинка шара ярко-желтого цвета, почти как солнышко, плоским срезом кверху. На верхней плоскости этого полушария стоит (или даже пляшет, потому что ему горячо) симпатичный человечек, который что-то внушает гуляющим внизу людям. Подержите эту картинку в своем воображении, сколько сможете.

Сделали? Еще раз спасибо. Вы еще раз "подкормили" эгрегор нашей организации. Мы представили его себе именно таким - в виде полушара, на котором пляшет человечек.

Как выглядит наш эгрегор в реальности, не знает никто. Скорее всего, он не выглядит никак, потому что в астральном мире нет стабильных форм, там все непрерывно изменяется. Но мы придали ему такую форму потому, что нам она понравилась. И мы подпитываем его именно в таком виде. А ему все равно, в каком виде мы его представляем - лишь бы думали побольше. И чем чаще мы будем о нем думать, тем мощнее он будет, и тем больше помощи он сможет оказать своим adeptам и последователям.

Отсюда вытекают совсем простые выводы. Если вам нужна помощь из Тонкого мира, вы можете обращаться за содействием к существующим там эгрегорам. Например, к эгрегору денег.

Но, если у вас есть свое дело, вы не должны забывать о своем собственном корпоративном эгрегоре. Ему сожно придать какую-то форму и постоянно подпитывать. Для подпитки годятся самые разные ритуалы размышления по типу нашего Задания 2, публичное пение гимна организации, коллективные медитации или просто периодическое обсуждение будущего вашей организации, расклейка многочисленных корпоративных символов и т.д. Фактически, любая реклама тоже работает на укрепление корпоративного эгрегора. Так что вперед, к созданию и укреплению своего делового партнера на небесах! Принципы мы изложили, а каким способом вы будете его создавать и укреплять - тут включайте свое творческое воображение. Если оно у вас есть, конечно. Если нет - обращайтесь к нам, придумаем какой-нибудь ритуальчик. Не бесплатно, конечно. На этом мы заканчиваем рассуждения о скрытых механизмах, позволяющих повысить эффективность вашего бизнеса и привлечь больше денег в вашу жизнь. Богатейте на здоровье! А мы пока подведем очередные итоги.

ИТОГИ

1. Скрытым назначением самых разных ритуалов и народных примет, связанных с деньгами, является необходимость заставить вас как можно чаще вспоминать и как можно больше времени думать (в положительном ключе) о деньгах.

2. Еще один путь повышения вашей эффективности - стать adeptом какого-то корпоративного эгрегора, покровительство которого может обеспечить успех вашей деятельности.

3. Если вы создаете свой бизнес, то организуйте максимально возможную энергетическую подпитку вашего корпоративного эгрегора, чтобы он стал сильнее и его покровительство помогало бизнесу.

5. Где могут лежать деньги

Как видите, вот мы и добрались до основного вопроса - а где же можно взять те самые деньги, о которых столь долго рассуждали на страницах этой книги? Борьба с ошибочными убеждениями - дело, конечно, нужное и полезное. Но она должна закончиться победой, то есть появлением у вас денег. А тут все не так просто, и, избавившись от одних ошибочных убеждений, очень легко наработать новые. Например, после прочтения книги у вас может появиться идеализация своих способностей и вы решите, что будете зарабатывать деньги самым эффективным из известных вам способов. Скажем, станете торговать бензином или водкой. В принципе, это, конечно возможно. Но новые идеализации могут помешать вам увидеть и

реально оценить тех, кто раньше вас понял, что именно здесь зарабатываются самые большие деньги. И именно они самыми некорректными (на ваш взгляд) способами могут начать разрушать вашу идеализацию своих способностей. А как вести себя в подобной ситуации, мы в этой книжке не рассказывали (зато рассказывали в предыдущих).

Поэтому, чтобы ваши успехи на поле личного бизнеса были реальными и приятными, мы хотим дать некоторые рекомендации.

Несколько рекомендаций по приложению сил

Если вы избавились от ошибочного убеждения о том, что государство (родители, начальство и т.д.) должно заботиться о вас и обеспечить достойный доход, то куда же лучше всего направить свои усилия?

Ответ не очень сложен: скорее всего, в сферу услуг. Именно по этому пути идет весь цивилизованный мир, где 80% трудоспособного населения занято обслуживанием себе подобных, и только 20% трудятся в сфере производства, то есть работают на заводах или шахтах. Основные деньги вращаются в сфере услуг, поэтому и вам не грех поискать себе тепленькое местечко где-то в этой области.

Что это будет - ремонт, приготовление пищи, дизайн, стрижка собак или написание писем родителям вместо их нерадивых детей - решать вам. Важно только, чтобы это кому-то было нужно и люди готовы были бы платить за это. Ну, может быть, они будут платить вам только после небольшого внутреннего сопротивления - это зависит от умения убеждать. Конечно, мы имеем в виду именно убеждение, а не принуждение.

Итак, выбор той сферы, где вы готовы приложить усилия и зарабатывать деньги - за вами. Мы готовы дать лишь самые общие рекомендации по этому выбору.

Первое. Выбирайте себе такое дело, которое даст внутреннее удовлетворение, к которому у вас есть какие-то способности. А будет ли оно очень доходным, или не очень - зависит только от вас, поскольку заработать много можно почти везде. Возможно, что тем самым вы заодно решите свою кармическую задачу.

Второе. Постарайтесь найти свободную нишу рынка, то есть попробуйте заняться тем видом деятельности, где минимальна конкуренция. Попробуйте найти и предложить тот товар или услугу, которых еще нет на рынке. Но здесь есть свои проблемы - очень легко скатиться на осуждение человеческой глупости: "Я предлагаю им такую классную услугу, а они, бараны, не понимают!". Как только подобные мысли завелись у вас в голове - все, ваш бизнес скончался! От позиции игрока вы перешли к позиции клоуна на арене цирка, предлагающего вместе с вами осудить людскую глупость.

В такой ситуации может спасти только одно: вы должны понять, что люди не понимают своего счастья, отказываясь от вашей услуги. И посочувствовать им, бедным! А потом постараться спокойно и терпеливо объяснить им, неразумным, как много они теряют, отказываясь от вашего предложения. Скорее всего, люди не выстраиваются в очередь за вашим товаром или услугой потому, что они не знают о том, как она им нужна! Объясните им это. И если будете делать это достаточно убедительно и долго, вы можете с успехом продвигать на рынок все, что угодно.

В принципе, на эту тему написано множество вполне серьезных книг по маркетингу и мы не станем повторять их. Почитайте их на досуге сами.

Следующая рекомендация - если хотите много заработать, ориентируйтесь на оказание дорогих услуг. Богатые - тоже люди, и они готовы платить много тому, кто назовет им достойную (их кошелек) цену. Им неудобно платить мало, это унижает их чувство собственной значимости! Пойдите им навстречу. Да и вам легче оказать одну услугу за 1000 рублей, чем 20 услуг по 50 рублей каждая. Общий денежный итог один и тот же, а приложенные усилия

различаются в 20 раз! Если вы не согласны с этой рекомендацией и считаете, что ваша услуга должна быть доступна всем, то рекомендуем еще раз прочитать раздел под названием "Не путайте бизнес с благотворительностью!". Хотя последнее слово всегда остается за вами.

И последняя рекомендация - идите к своей цели с максимальным азартом и целеустремленностью! Тем самым вы быстро обеспечите себе поддержку в Тонком мире и ваши дела пойдут самым лучшим образом.

На этом мы заканчиваем рассмотрение общих рекомендаций и расскажем вам об одной сфере деятельности, где почти легально можно заработать огромные деньги.

5.1 Сравнительно честный способ зарабатывания денег

Деньги - вещь очень важная. Особенно когда их нет.

Э.М.Ремарк

Наверняка большинство наших читателей слышало слова "многоуровневый маркетинг" или "МЛМ". В крайнем случае, трудно найти человека, который бы не слышал что-то про Герболайф. Именно эта компания многоуровневого маркетинга первой пришла на российский рынок и усилиями отдельных ее участников сумела выработать у большинства населения нашей страны негативное отношение к такому виду бизнеса.

Возможно, что после прочтения приведенного выше абзаца в душе части наших читателей поднялась буря возмущения: "Ну, вот, и Свяш туда же! Прикидывается духовным, а сам поддерживает эти мошеннические пирамиды!".

Если подобные чувства действительно появились у вас, то мы с большой вероятностью можем продиагностировать у вас идеализацию духовности (духовный человек не может заниматься деньгами!), идеализацию отношений между людьми (там нужно обманывать людей, а для меня это недопустимо!), идеализацию своих способностей (я способен оценить ситуацию с этими компаниями, не вдаваясь в подробности), идеализацию своего совершенства (сколько бы мне ни платили, никогда не буду работать там, где люди смогут про меня подумать, что я мошенник) и ошибочное убеждения типа: "Я зарабатываю только честные деньги".

Наверное, можно было бы копать дальше и обозначить еще пару-тройку идеализаций, но, скорее всего, и этого вполне достаточно. Если вы можете сказать себе, что все указанные выше идеализации - ваши, то, похоже, вам пора вернуться к началу книги и перечитать ее заново.

Если же вы сравнительно спокойно отнеслись к словам "многоуровневый маркетинг", то можете продолжить чтение.

На наш взгляд, на сегодня это один из путей, где человек без связей, без специального образования и без большого стартового капитала может относительно честным путем зарабатывать огромные деньги. Огромные - это иногда десятки тысяч долларов в месяц. Нам приходилось встречать немало людей самого разного возраста, начиная с юношеского, которым удается это делать сегодня, невзирая на все дефолты, падения курса доллара, безработицу и другие "объективные" трудности.

"Честным" мы назвали этот способ потому, что эти деньги вы будете зарабатывать только своим трудом, без всякого мошенничества. "Сравнительно честным" мы его назвали потому, что в МЛМ мало кто декларирует свои доходы и платит с них налоги - у нас в стране для этого нет соответствующей законодательной базы. Кроме того, некоторые зарубежные МЛМ-компании рассматривают российских партнеров как своих служащих и платят за них налоги по месту своей регистрации за рубежом. В общем, в России налоги должным образом не платятся, и если это вызывает у вас гнев или нежелание трудиться в такой фирме, то это ваш добровольный выбор.

Между тем в России сегодня работает несколько сотен МЛМ-компаний, распространяющих самую разную продукцию или услуги, их общий оборот составляет сотни миллионов, а то и

миллиарды долларов. Огромный финансовый поток, который протекает мимо вас.

Для тех, кто встречается с этим бизнесом впервые, поясним, что "МЛМ" означает перевод американского термина "MLM" - аббревиатуры понятия "multi level marketing", то есть "многоуровневый маркетинг". Или, по-иному, "сетевой маркетинг".

Если эта информация вас как-то заинтересовала, мы расскажем о МЛМ чуть подробнее.

Как все возникло

Основателем МЛМ-бизнеса считается американец Карл Ренборг. Он с ранних лет интересовался химией и, в частности, продуктами питания. После многолетнего пребывания в Китае он стал искать пищевые добавки, которые бы дали человеку те витамины и микроэлементы, которые он не получает в повседневной жизни. В своих поисках он исходил из интересных предпосылок, считая, что здоровье человека зависит не от того, что он ест, а от того, что не ест и от специальных диет.

После многолетних усилий в 1931 году Карл Ренборг придумал новую витаминную пищевую добавку, в которую входила люцерна, петрушка и водяной кресс. Испытание этой добавки на знакомых дало прекрасные результаты - у них улучшался цвет лица, нормализовался сон, повышалась успешность в делах.

Добавка получила огромную известность, и в 1934 году Ренборг создал компанию California Vitamins Inc., а в 1939-м переименовывал свое предприятие в Nutrilite Products.

Эта компания впервые использовала в своей работе принцип многоуровневого (или сетевого) маркетинга. Он заключается в том, что продавцы товара (они же - дистрибьюторы) не только сами продают товар, но и привлекают к продажам других людей, то есть строят собственную сеть распространителей. При этом схема выплат построена таким образом, что с каждой продажи доход получает не только последний продавец (хотя он получает больше всех, обычно 10-20% от стоимости товара), но и все те, кто стоит в цепочке сети до него, сколько бы их ни было. При таких выплатах люди, стоящие у вершины сети, получают доход с огромного количества продаж, совершаемых в созданной ими сети. Некоторые люди имеют в своих сетях тысячи или даже десятки тысяч дистрибьюторов и получают доход с каждой произведенной ими продажи. Отсюда и возникают те самые десятки тысяч долларов дохода, о которых мы сказали в начале этого параграфа.

Ренборг впервые ввел понятие "спонсор", которое в сетевом маркетинге (в сетевой системе продаж) означает человека, привлечшего в свою сеть другого дистрибьютора. Но спонсор не только привлекает в свою сеть других людей, но и курирует их, помогает им построить собственную сеть. Только при таком подходе можно построить сеть, в которой будут работать тысячи дистрибьюторов.

Фактически, Ренборг является изобретателем сетевого маркетинга как принципиально нового способа продаж любых видов продукции.

Это быстро поняли его сотрудники Рич Де Вос и Джей Ван Эндел, которые в 1959 году создали свою собственную компанию American Way Corporation, или AmWay, которая, в отличие от Nutrilite, не ограничилась реализацией пищевых добавок, а занялась распространением еще и хозяйственных товаров для домашнего использования.

В результате AmWay не просто повторила успех Nutrilite Products, но и превзошла своего партнера, даже по объемам продаж пищевых добавок самой Nutrilite. В итоге в 1972 году AmWay купила контрольный пакет Nutrilite.

По оценкам маркетологов, на сегодня AmWay является самой крупной компанией сетевого маркетинга в мире: объем ее продаж составляет свыше \$2 млрд. в год.

В 1975 году американское Правительство провело специальное расследование деятельности компании AmWay, обвиняемой в мошенничестве. Однако в ходе длительного расследования с

привлечением огромного количества специалистов было установлено, что деятельность компании является не "жульнической пирамидой", а новым методом продвижения товаров, который называется "многоуровневый маркетинг" и является вполне допустимым к использованию. Этим методом в США и во всем мире сегодня распространяют товары и услуги десятки тысяч компаний.

Откуда берутся деньги

Наверное, у большинства читателей уже вертится на языке вопрос: а откуда же берутся деньги для выплат всем этим бесчисленным дистрибьюторам? Ответ здесь прост - в большинстве MLM-компаний доход получается за счет специального ценообразования продукции, распространяемой по сети. Проще говоря, в цену товара заранее закладываются выплаты всем дистрибьюторам, стоящим в одной цепочке (обычно длина одной цепочки не более десяти человек).

Поскольку по MLM распространяются только те товары, которые не продаются никаким иным способом (в магазинах, на оптовых рынках, по почте и т.д.), то никто не знает истинную себестоимость продаваемого товара, известна только его продажная цена и стоимость для дистрибьюторов разного уровня. Грубо можно оценить, что отпускная стоимость товара, продаваемого по сети MLM, примерно в пять-десять раз превышает его себестоимость. Это значительно больше, чем при обычных способах продаж, но полное отсутствие конкуренции продавцов (все участники сети продают по одной цене, никто больше этот товар не продает) гарантирует его распространение. Конечно, это не так просто, но компании MLM, обладающие огромными финансовыми возможностями, используют самые современные психотехнологии для воздействия на дистрибьюторов и потенциальных покупателей с целью продвижения своего товара. Но об этом чуть позже.

На презентациях в MLM-компаниях обычно рассказывается, что распространяемый ими товар значительно дешевле того, что продается в магазинах - из-за отсутствия затрат на рекламу, хранение на складах, оплату посредников и т.д. И действительно, MLM-компании не рекламируют свою продукцию традиционным способом - через прессу, телевидение и т.д., то есть определенная экономия затрат по этой статье имеется. Но расходы на транспортировку и хранение товара остаются (он же не возникает из воздуха!), а расходы на выплаты многочисленным дистрибьюторам, скорее всего, многократно превосходят затраты на традиционную рекламу и оплату посредников. Отсюда и повышенная цена на товары или услуги.

Но, нужно сказать, что способ многократного завышения цены используют только компании, продающие товары. У некоторых MLM-компаний нет такой возможности.

Например, если MLM-компания распространяет полисы какой-то страховой компании (то есть является страховым брокером), она не может произвольно повысить стоимость полиса - цена полиса определяется самой страховой компанией. Поэтому эта MLM-компания делит между участниками сети ту страховую премию, которую выплачивает страховая компания при заключении договора долговременного страхования. Как видите, здесь нет даже возможности искусственно создать источник дохода.

Это не финансовая пирамида

Из всех этих рассуждений вытекает простой вывод: деньги в MLM-бизнесе не мошеннические и не ворованные, а вполне законные. Это не те фокусы, которые проводили с деньгами вкладчиков строители известных финансовых пирамид типа "MMM", "РДС", "Властелина" и др. Рассмотрим чуть подробнее, в чем отличие MLM от этих структур.

Когда человек отдавал деньги в финансовую пирамиду, его усилия на этом завершались. Все дальнейшие действия по привлечению новых вкладчиков совершала администрация фирмы, а

вам оставалось лишь вовремя выскочить из пирамиды с призом (кстати, состоящим из денег других, менее удачливых вкладчиков - но об этом обычно забывается). Не успели выскочить вовремя сами виноваты, и нечего потом ходить в общество обманутых вкладчиков и собирать переживания в свой "сосуд кармы".

В сетевом бизнесе все не так. Приобретение товара и подписание контракта всего лишь дает вам возможность заработать, но никто за вас этого делать не будет! Никакая администрация не будет привлекать новых участников сети, чтобы вы получили доход. Это должны делать вы сами, а ваш спонсор и администрация компании лишь будут по мере возможности помогать вам. Но все делать должны вы сами (приглашать людей, рассказывать о товаре, помогать им строить свою сеть и т.д.), иначе никаких доходов вам не видать! То есть, ваша работающая сеть будет результатом только вашего труда - какое тут может быть мошенничество?

Все это, собственно, и подтвердило проведенное в свое время в США судебное расследование. А уж кто и как назначает цену на свой товар, так это дело только продавца и покупателя. Нет денег или не нравится цена - не покупайте. С многократно отличающейся ценой на один и тот же товар приходится встречаться и в обычной торговле.

Основные доходы - за счет сети

Основная часть личных доходов создается в сетевом маркетинге не за счет личных продаж, а за счет работы сети. Каким бы успешным продавцом вы ни были, вы можете продать в месяц вполне ограниченное количество продукции. Например, вы сами можете продать 100 порций пищевых добавок в месяц и заработать на этом \$1000 (по \$10 с каждой прямой продажи). Но если в вашей сети состоит 500 человек (а это совсем небольшая сеть) и каждый ее участник продает всего по 30 порций продукта в месяц, и вы имеете всего по \$3 с каждой продажи, то ваш доход составит: $500 \text{ чел.} \times 30 \times \$3 = \$45000$. Как видите, разница в ваших доходах будет существенная, в 45 раз! При этом вы сами можете вообще ничего не продавать, и будете получать все те же \$45000 в месяц - созданная сеть работает на вас.

Это немного похоже на сказку, но это реальность. Именно поэтому сетевой маркетинг является одним из самых эффективных способов достижения материального благополучия. Из него, как говорят, выходит наибольшее число миллионеров. Похоже, что это недалеко от истины, поскольку, например, недавно в прессе прошло сообщение о том, что владелец фирмы Гербалайф купил сразу несколько супердорогих земельных участков на холме Беверли-хилз в Лос-Анжелесе и разбил на этом месте большой парк. Как видите, гонорары суперзвезд Голливуда просто меркнут перед его доходами, хотя его мало кто знает в лицо.

Как строится сеть

Теперь давайте рассмотрим, как же строится личная сеть - если вы захотите поучаствовать в этом бизнесе.

Для начала вы обязательно должны приобрести себе тот товар или услугу, которым вы будете заниматься в дальнейшем. Брать товар на комиссию или еще какие-то способы продаж без личного приобретения обычно не допускаются. А, приобретая недешевый товар, вы должны будете убедиться в его качестве - это поможет вам в дальнейшем, когда вы будете предлагать этот товар своим знакомым.

При приобретении товара у вас появляется спонсор - то есть тот человек, который рассказал вам об этом товаре и помог его приобрести. Он должен помогать вам построить вашу собственную сеть в дальнейшем. Без спонсора вы не сможете стать участником сетевого маркетинга.

Далее вы должны составить список ваших знакомых и предложить им возможность заработать. Специалисты сетевого маркетинга рекомендуют не продавать, а распространять

товар. Для этого вы должны рассказать своим знакомым о сделанном вами замечательном приобретении и о том, как оно может помочь зарабатывать немалые деньги.

Если они проявляют интерес к вашим словам, вы приглашаете их на презентацию - специальное представление, в ходе которого достигшие успеха в этом бизнесе люди рассказывают о достоинствах товара и о том, как с его помощью можно достичь фантастических успехов. Фактически, они сами являются примером этого успеха. Вы тоже так или иначе мотивируете своего знакомого приобрести этот товар и стать участником сети.

Если он соглашается и подписывает соответствующий контракт, у вас появляется первый партнер (дистрибьютор), а вы становитесь его спонсором.

Одного партнера для построения своей сети мало, нужно иметь пять-шесть человек, работающих под вами. Все они составят вашу сеть первого уровня и с каждой их продажи вы будете иметь свой доход. Собственно, даже не рекомендуется иметь больше пяти-семи активных дистрибьюторов в сети первого уровня.

А дальше вы должны помочь им построить их собственные сети, в которых будет опять же по пять-шесть человек. Несложно понять, что, если это получается, то под вами уже оказывается тридцать человек - пять человек в сети первого уровня и двадцать пять человек в сети второго (для вас) уровня. И вы имеете свой доход с продаж каждого из этих 30 человек.

Если далее каждый из 25 человек второго уровня привлекает в свою сеть еще по пять человек, то в вашей сети третьего уровня уже оказывается $25 \times 5 = 125$ человек, а всего вы имеете доход от продаж 155 человек вашей трехуровневой сети (5 человек в первом уровне, 25 человек во втором уровне и 125 человек в третьем уровне).

Если эти 125 человек построят свои сети из 5 человек, то число ваших дистрибьюторов вырастет сразу на 625 человек, и т.д. На рисунке показано, как может расти размер вашей сети.

Это пирамида!

Возможно, посмотрев на приведенный рисунок нарастания количества участников сети, некоторые читатели возмущенно воскликнут: "Ну вот, это же обычная пирамида!". И, конечно, они окажутся правы. Это действительно пирамида. Ну и что? Мало ли пирамид мы встречаем в жизни, и они не вызывают вашего возмущения?

В принципе, любое предприятие, фирма, армия, общественная организация или партия построены по принципу пирамиды. Сверху - Генеральный директор или Президент, потом несколько его заместителей, затем главные специалисты отделов, за ними просто специалисты, далее младший руководящий состав (бригадиры, звеньевые, десятники и т.д.), а завершает эту структуру основная рабочая масса. Чем не пирамида? Но мы к ней привыкли и не замечаем особенностей построения любых наших организационных структур. Пирамидальная структура очень устойчива и обеспечивает эффективное управление любой организацией. А чем MLM-компания хуже? Ведь, как мы выяснили, это не мошенническая финансовая структура. А честная рабочая пирамида, которую каждый участник сети строит для себя. И чем лучше это у него получится, тем более успешным дистрибьютором он будет.

Но вернемся к рассмотрению вашей разрастающейся сети. Как можно уследить за всеми ее участниками и их продажами, чтобы вас не обманули?

В целом, вам самому это делать вовсе не нужно - все подсчеты ведет компьютер по специальной программе. Там учитываются все подписавшиеся в вашу сеть люди, все их продажи и т.д., и вы в любой момент можете узнать о состоянии своей сети. Собственно, такой бизнес смог возникнуть именно после появления компьютеров - вручную совершенно невозможно вести учет, кто под кем подписан, кто сколько товара продал и кому какие выплаты полагаются. А компьютер легко это делает для сетей даже в десятки и сотни тысяч человек. И каждому участнику сети начисляет необходимые баллы, которые затем становятся вполне реальными

деньгами.

Конечно, построить свою широкую сеть совсем не просто - большинство людей не имеют желания или способностей привлечь к работе три-пять энергичных партнеров - то есть тех, кто сможет построить свою сеть первого уровня и развиваться дальше. Поэтому иногда рекомендуется привлечь в сеть первого уровня человек двадцать - тогда повышается вероятность того, что 5-6 из них окажутся "работающими" и продолжат построение своей сети.

Если сеть не строится

А что будет, если вы вошли в сеть, но не сумели никого привлечь в нее? Да ничего особенного. Вы станете владельцем того товара или услуги, которую приобрели при подписании контракта. Вы его используете по назначению, и все. Может быть, вы будете потихоньку торговать этим товаром и иметь от этого небольшой доход - только от прямых продаж, который не соизмерим с доходом от сети.

Конечно, вы слегка разочаруете своего спонсора, который надеялся с вашей помощью продолжить построение своей сети, но это его проблема - он не смог научить или смотивировать вас продолжить работу. Так что ничего страшного не происходит, вы всего лишь не получаете того дохода, о котором рассказывают ваши преуспевающие коллеги. Здесь, как вы понимаете, очень важно не провалиться в мир переживаний по поводу собственного несовершенства. Не получилось, так не получилось, удастся в другом месте.

Очень похоже, что в сетевом маркетинге, как и в любом другом виде бизнеса, большого успеха достигают все те же 5-10% из числа людей, подписавших контракты. Остальные 90% либо потихоньку работают без супердоходов, либо совсем бросают это дело. Но кто может утверждать, что в эти 10% преуспевающих не войдете именно вы? Хотя, чуть позже, мы выскажем некоторые соображения по оценке своего потенциала в этом виде бизнеса.

Конечно, все эти рассуждения относятся только к так называемому "товарному" маркетингу, когда по сети продаются вполне реальные товары или услуги. Бывает и по иному, но об этом чуть позже.

Какой может быть сеть

Еще один интересный вопрос - до каких пор может расти сеть? Формально говоря, до тех пор, пока в нее не войдет половина населения страны. Тогда одна половина населения (сетевики) будут продавать второй половине свои товары или услуги.

На деле, конечно, так не бывает. Но некоторые сети в России включают десятки тысяч человек и продолжают еще расти. Естественно, наибольшие доходы получают те, кто включился в этот маркетинг в самом начале и сумел построить большую личную сеть. Чем больше людей уже работает в существующей сети, тем тяжелее вам будет найти человека, которого еще не приглашали в этот бизнес.

Соответственно, лучше включаться в ту сеть, которая недавно пришла на рынок и имеет небольшое число участников - в нее легче будет набрать новых партнеров.

Маркетинг-план

Каждая МЛМ-компания работает по собственному маркетинг-плану, то есть набору тех условий, которые должны выполнять дистрибьюторы для получения сетевых денег.

Маркетинг-планы условно делятся на жесткие и мягкие. При "мягком" маркетинг-плане нет обязательных ежемесячных продаж, вы можете прерывать работу в компании и возвращаться к ней в любое время - ваше место в сети не меняется. В основном так работают МЛМ-компании, созданные в России.

По более жесткой схеме работают МЛМ-компании, пришедшие к нам из Америки. Там обычным является условие, при котором дистрибьютор, независимо от его уровня в сети, обязан ежемесячно продавать товар на определенную сумму - \$100 (или \$200). Если этих личных

продаж нет, то сетевые вам не выплачиваются. Так что вам поневоле либо приходится искать покупателя на эти самые \$100, либо приобретать этот товар для себя. Кроме того, при отсутствии личных продаж может понижаться ваш уровень в сети (с соответствующим уменьшением сетевых денег), хотя сеть может работать вполне успешно.

Кроме условий продаж, маркетинг-план содержит некоторую лестницу ваших потенциальных достижений, от начала до вершины. Для того, чтобы поощрить ваше честолюбие и чувство собственной важности, составители придумывают самые заманчивые названия для верхних ступеней лестницы вашего роста. Это может быть "Мастер", "Сеньор", "Президент", "Серебряный дистрибьютор" или "Платиновый дистрибьютор", "Участник Золотого круга" и т.д. По мере преодоления ступенек вам торжественно вручаются призы, о вас рассказывается другим дистрибьюторам, так что ваше чувство собственной важности не будет обделено вниманием.

Чтобы попасть на эти замечательные ступеньки, вам нужно выполнить ряд условий. Как бы все это ни называлось, все сводится к одному: количеству ваших личных продаж, числу привлеченных вами лично дистрибьюторов и объему продаж участников вашей сети. Чем всего этого больше, тем более высокую ступеньку вы занимаете. И не имеет значения, как учитываются результаты вашей деятельности - в единицах проданной продукции, в долларах или в баллах, все равно все сведется к одному - сколько вы продали сами и сколько продано вашей сетью.

Как выбрать сеть

Если все рассказанное нами вам понравилось и вы хотите попробовать свои силы в этом виде бизнеса, мы дадим вам небольшие рекомендации по выбору сети для работы.

Прежде всего, вам должен понравиться тот товар или услуга, которые распространяются по сети. Если они вызывают сомнения, вам трудно будет рекомендовать их вашим знакомым и другим людям, а отсюда неминуемы проблемы с созданием сети.

Посмотрите, устраивает ли вас цена товара, есть ли у вас круг знакомых с соответствующим уровнем дохода, которым вы сможете рассказать о товаре и привлечь к работе в сети. Ведь если вы подпишитесь в сеть с товаром или услугой на сотни или тысячи долларов, а все ваши знакомые перебиваются с хлеба на воду, то кого вы будете привлекать себе в сеть в качестве дистрибьюторов?

При выборе товара или услуги посмотрите, как будет продаваться товар: однократно или многократно. К товарам однократной продажи относятся страховые полисы, дисконтные карточки, приборы и т.д., поскольку они приобретаются один раз на много лет. И ваш доход от распространения таких товаров будет однократный - только при привлечении нового человека в сеть. Значит, чтобы ваши доходы были стабильны или росли, вы должны все время наращивать свою сеть.

Другое дело - товары постоянного использования: косметика, витаминные пищевые добавки, продукты питания, хозяйственные товары и т.д. Они постоянно расходуются, и цикл продаж будет повторяться через два-три месяца, причем вы будете иметь доход со всех этих периодических продаж. Здесь сложный вопрос постоянного наращивания сети не стоит так остро, а уровень ваших доходов будет выше. Но такие товары обычно предлагают несколько конкурирующих между собой MLM-компаний, и вам потребуется больше усилий для их продвижения.

Познакомьтесь с маркетинг-планом компании и определите, сможете ли вы выполнить все его условия, не слишком ли он жесток для вас. Разумнее для начала сочетать работу на прежнем месте с работой в MLM-бизнесе. Если у вас будут успехи в новом деле, то можно будет заняться им основательнее. Но обычно реальный успех наступает через несколько лет, и этому есть

реальные основания. Сначала вы несколько месяцев размышляете, заняться ли этим бизнесом. Затем привлеченные вами люди размышляют несколько месяцев, потом раздумывают их дистрибьюторы и так далее. Бывают, конечно, случаи взрывного роста сети, но они требуют сумасшедшего азарта и полного погружения в этот вид бизнеса, а это доступно далеко не всем.

Посмотрите на взаимоотношения в компании - хотя на внешнем уровне они всегда очень благожелательные и вряд ли можно сразу понять истинные отношения в руководстве фирмы. Посмотрите, насколько искренни руководители компании: говорят ли они о зарабатывании денег или только о благотворительности и помощи людям. Не обольщайтесь особо этими разговорами, поскольку любая МЛМ-компания - это, прежде всего, бизнес и зарабатывание денег. Правда, в нашей стране иногда делаются попытки соединить бизнес с благотворительностью, но это приводит либо к сокращению ее (и ваших, разумеется) доходов, либо к остановке работы из-за финансовых проблем. Но об этом мы уже рассказывали в предыдущих главах.

Посмотрите, как компания заботится о своих дистрибьюторах обеспечивает ли их качественными информационными материалами, готова ли выкупить обратно тот товар, который вы не сможете продать и т.д. Если вам предлагают приобрести товара сразу и на большую сумму, а для возврата нужно будет писать письма на иностранных языках или вообще товар обратно не принимается - вам нужно хорошенько подумать, прежде чем связаться с этой компанией.

Лучше выбирать компанию, недавно начавшую работу (или недавно пришедшую на наш рынок) - тогда у вас будет больше шансов заинтересовать людей ее продукцией. Количество потенциальных потребителей любых товаров достаточно ограничено, и если компания давно работает на рынке, у вас неминуемо возникнут проблемы с построением сети - скорее всего, большинство ваших знакомых раньше уже приглашали в этот бизнес.

Каким должен быть товар

И еще несколько слов мы хотим сказать о товаре, который может распространяться по сетевому маркетингу. Здесь есть свои особенности, и многочисленные попытки продавать сетевым способом книги, журналы, видеозаписи и другие виды товаров оканчивались крахом.

Скорее всего, товар для распространения по сети должен отвечать следующим требованиям:

- он должен быть уникальным и необходимым как можно большему числу людей (лучше всего, если он требуется всем людям). К таким товарам, например, относятся различные витаминные и оздоровительные снадобья, косметика, продукты питания. Любые ограничения круга потребителей резко снижают результативность работы сети (примеры ограничений - только для автолюбителей, молодежи, пенсионеров, рыбаков и т.д.);

- товар (или услуга) должны быть новыми и не предлагаться населению никаким другим способом - иначе там товар может оказаться более дешевым и покупатели будут приобретать его вне сети;

- товар должен быть в ассортименте - чтобы покупателю было из чего выбирать;

- товар не должен быть очень дешевым, а иначе многочисленные дистрибьюторы будут получать копейки за свою работу, что вряд ли будет вдохновлять их на новые трудовые подвиги;

- желательно, чтобы МЛМ-компания распространяла собственный товар или имела на него эксклюзивные права - а иначе поставщик в какой-то момент может предложить этот товар другому распространителю, предложившему более выгодные условия, и тогда вся сеть рухнет.

Наверное, можно найти еще несколько требований к товару, который может распространяться с помощью сетевого маркетинга - высокое качество, исключительные свойства, минимальная насыщенность рынка этим видом товара или аналогичным ему, но это

уже общие требования к любому новому товару.

Если у читателей нашей книги есть новый товар, отвечающий указанным выше условиям, и они раздумывают о путях его распространения, то неплохо использовать как раз сетевой маркетинг. Наш Центр "Разумный путь" готов рассмотреть подобные предложения и помочь организовать сетевую компанию по распространению этого товара или услуги. Конечно, нас, в первую очередь, интересуют новые разработки, связанные с оздоровлением или развитием способностей людей, но возможны и другие проекты. Так что ждем ваших предложений.

Бестоварные сети

Еще одним видом сетевого бизнеса, получившим распространение в нашей стране, являются так называемые "бестоварные MLM-компании". "Бестоварные" значит, работающие без всякого товара. Точнее, в этих компаниях распространяется самый удобный товар - деньги. И ничего, кроме денег.

Такие компании больше всего похожи на пресловутые финансовые пирамиды, поскольку они не предлагают никакие иные услуги, кроме вступительных взносов и привлечения новых участников сети (партнеров). То есть при вхождении в такую сеть вы платите только вступительный взнос (от \$150 до \$3500 в разных сетях) и получаете возможность приглашать в сеть других людей. И ничего более.

Если по вашему приглашению в сеть вступают хотя бы два-три человека, то ваш взнос вам возвращается. Если вы привлечете в сеть большее число людей, то получите некоторую прибыль - но это будет доход как бы от ваших "личных продаж", и он не так велик.

Значительно большим будет ваш доход, если привлеченные вами люди, в свою очередь, пригласят в эту сеть еще двух-трех человек каждый, те - еще по два-три человека, и т.д. Вы будете иметь свою долю от каждого вновь приглашенного участника вашей сети. Тогда уровень ваших сетевых доходов резко возрастает. Но учтите, что если вам не удастся привлечь новых участников в эту сеть, то все ваши деньги (вступительный взнос) пропадают часть их пошла на выплаты вашему спонсору и стоящим над ним людям, другая составила доход компании. Чтобы деньги появились и у вас, вы должны привести того, кто согласится их заплатить.

Как видите, это вполне азартная финансовая игра, и нужно очень трезво оценивать свои шансы, прежде чем вступать в нее. Но это опять же не "МММ" и не "Властелина", поскольку вступление в сеть не делает автоматически вас богатым (скорее - наоборот). Вступление в сеть всего лишь дает вам возможность привлекать других людей, и если это у вас получится, то вы выиграете. А если не получится - вы потеряете свои деньги и ничего не получите взамен. И понимать это надо именно до вступления в бестоварную сеть, а не после.

Такие компании обычно проводят очень мощную и профессиональную психологическую атаку на человека, пришедшего на презентацию бестоварной сети. Они создают атмосферу неистового энтузиазма и кумирства лидеров сети, высмеивают серьезные вопросы и внушают идею о том, что и вам достичь этого будет легко и доступно. Вас сразу же предупреждают, что второго случая вступить в сеть у вас не будет. Возбужденный чужим примером и боящийся упустить свой шанс человек подписывает контракт и вносит свои деньги. Нередко прозрение и реальное осознание своих возможностей преуспеть в этом виде бизнеса наступают позже.

К сожалению, многие люди не понимают этого и вступают в такие сети в надежде получить огромные доходы, для чего влезают в долги или продают свое имущество. А когда оказывается, что среди знакомых никто не хочет (или не может из-за отсутствия денег) повторить их поступок, начинаются претензии к организаторам сети. Чувствующий себя обманутым человек пишет жалобы в правоохранительные органы, что иногда приводит к открытию уголовных дел на организаторов подобных сетей по статье "мошенничество". Но обычно такие уголовные дела ничем не заканчиваются, поскольку эти компании имеют сильных юристов и вполне законные

документы на какой-нибудь клуб или фонд взаимной поддержки. А "взаимно поддерживать" друг друга можно любыми суммами денег лишь бы они у вас были. Единственное реально уязвимое место - это налогообложение доходов, но это "больное место" всех MLM-компаний.

Мы не могли не остановиться на этом виде чисто финансового бизнеса, рассказывая о многоуровневом маркетинге - чтобы наши читатели не начали свой сетевой бизнес именно с них. И не посылали потом "тихие добрые слова" в адрес автора этой книги.

Почтовая рассылка

Еще один вид чисто финансового бизнеса, который использует терминологию многоуровневого маркетинга - это рассылка денег по почте. Обычно она начинается с получения письма с листовкой, в которой вам предлагается выслать небольшую сумму (порядка 50 руб.) по указанным в письме четырем-шести адресам. Затем вы должны вставить свой адрес вместо одного из приведенных там, размножить это письмо в как можно больших количествах и разослать сотням адресатов (где их взять?), и часть из них пришлет вам эту же сумму. Эти люди тоже должны размножить письма и разослать их по другим адресам, и оттуда вы тоже должны получить свои деньги. В итоге вы должны получить десятки тысяч писем с вложенными туда купюрами.

Такова идея, имеющая микроскопическое отношение к сетевому маркетингу. В листовке приводятся повторяющиеся выдержки из писем людей, якобы добившихся огромного успеха в этом виде бизнеса.

Нужно сказать, что составители листовок не отличаются особой фантазией и прямо рассчитывают на человеческую наивность и жадность. Вот строка из листовки от некоего Филлипа М. из Волгограда: "В последующие 45 дней мы получили 147 000 долларов наличными!". Как видите, отличный результат более трех тысяч долларов в день, и все мелкими купюрами по 50 рублей. Это порядка десяти тысяч писем в день! Бедному (или небедному - ?) Филлипу приходилось, видимо, в мешках носить конверты с деньгами, а для их вскрытия нанимать несколько человек.

Если вас прельщает такая перспектива и хочется рискнуть, то - вперед! Именно на это рассчитывают организаторы подобных систем сбора денег. Но учтите, что к настоящей системе продаж с помощью многоуровневого маркетинга эта нехитрая комбинация отношения не имеет.

Не впадайте в иллюзии

И напоследок еще несколько слов о тех иллюзиях, которые часто испытывают новички и расставание с которыми создает у большинства из них очередное ошибочное убеждение типа: "MLM - это мошенничество".

Во время презентаций многие компании оказывают очень сильное психологическое давление на новичков. Некоторые презентации по эмоциональной напряженности напоминают религиозные собрания - так много там хлопают, славят друг друга, лидеров компании или лиц, достигших очередных ступеней в сети. В итоге вы впадаете в эйфорию и вам кажется, что весь мир лежит у ваших ног и вам все по плечу. Конечно, если вы сумеете продержаться в этой эйфории пару месяцев, то достигнете очень приличных успехов в сети. Но обычно реальная жизнь и люди в ней оказываются далеко не такими, как представлялось вам в эйфорическом тумане. Ваши успехи оказываются более скромными, чем вы представляли себе во время презентации, и отсюда вытекает разочарование в сетевом маркетинге.

Возможно, в этом параграфе нам удалось донести до вас мысль о том, что далеко не весь MLM-бизнес - мошеннический. Скорее всего, он мошеннический примерно в такой же доле, как весь бизнес в нашей стране, или даже меньше. Поскольку это бизнес новый, высокодоходный и свободный, он привлекает к себе много мошенников, авантюристов или просто азартных людей, которым все равно, чем заниматься - были бы деньги. Так что будьте внимательнее при

знакомстве с такими компаниями и, даже приняв решение поработать, попробуйте сначала собрать побольше информации о них и о своем потенциальном спонсоре - если это незнакомый (да и знакомый) вам человек. И если он вызывает какие-то ваши сомнения, поскольку неуспешен, имеет явно выраженные идеализации и избыточное заполнение "сосуда кармы", то поищите себе другого спонсора. Будьте разумны при принятии серьезного решения, не попадайте под влияние идеализации отношений (он меня пригласил - я должен под него подписаться, а то он обидится). Вы никому и ничем не обязаны, и если кто-то вас пригласил, это вовсе не означает, что он автоматически становится вашим спонсором. Вы можете присмотреть и пригласить на эту роль понравившегося вам человека - если он преуспевает и будет реально помогать вам становиться на ноги. Поскольку без помощи активного спонсора ваш путь к финансовым вершинам может затянуться. Чего мы вам вовсе не желаем.

И еще одна иллюзия. Вступая в сеть, вы рассчитываете, что быстро разбогатеете с помощью компании MLM, а вас для начала делают потребителем ее продукции. С точки зрения компании любой ее дистрибьютор - это покупатель, и если он даже не сможет построить свою сеть, то все равно он даст компании доход при обязательном (а часто и регулярном) приобретении ее продукции. А вы ведь совсем не мечтали стать ее постоянным покупателем!

Следующая иллюзия связана с завышенной самооценкой. На презентациях вам показывают схемы построения сети и рассказывают о фантастических доходах ее лидеров. И это действительно так, некоторые люди реально получают там огромные деньги. Но не все. Чтобы преуспеть в этом бизнесе, нужно иметь специальный набор личностных качеств, еще более специфический, чем в обычном бизнесе. Торговать на рынке могут почти все, а вот преуспеть в MLM и построить свою сеть смогут только люди очень энергичные, напористые, не имеющие идеализаций отношений и любящие деньги. А люди вялые, закомплексованные или постоянно думающие о благе других, имеют минимальные шансы преуспеть в сетевом маркетинге. Поэтому советуем трезво оценить свои шансы (с учетом цвета ваших глаз и имеющихся идеализаций), прежде чем поддаваться на чужие уговоры и подписывать контракт о вступлении в сеть.

На этом мы заканчиваем обзор и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. Один из способов сравнительно честного зарабатывания больших денег - это работа в сетях многоуровневого маркетинга.
2. Эта система распространения товаров или услуг предусматривает, что, приобретая товар для себя, вы рассказываете о нем вашим знакомым, и они тоже покупают этот товар. Так создаются цепочки распространителей товара, то есть сети дистрибьюторов.
3. MLM-компании построены таким образом, что при каждой продаже доход получает не только последний продавец, но и многие люди, стоящие до него в цепочке. Обычно этот доход заранее заложен в цене товара.
4. MLM-компании не являются мошеннической пирамидой, поскольку вступление в сеть не гарантирует получение дохода, а всего лишь обеспечивает вам возможность заработать много денег. Но ваши доходы всегда будут результатом собственного труда.
5. С помощью сетевого маркетинга продаются только те товары, которые не продаются никаким иным способом. Это позволяет назначать необходимые цены на товар.
6. Преуспевают в MLM-бизнесе люди энергичные, напористые, не имеющие проблем с общением и любящие деньги. Отсутствие любого из этих качеств может стать помехой на пути к успеху.

5.2 Где взять денег "святым"

Зарплату платят дважды в месяц,

А кушать хочется всегда.

Неизвестный автор

Собственно, на этом заканчиваются почти все наши советы по достижению материального благополучия. Мы рассказали о многом, что может мешать вам стать обеспеченным человеком, и даже подсказали один из возможных путей зарабатывания денег.

Однако, учитывая тот фактор, что читателями наших книг часто являются люди, стоящие на ступеньке "Искатель" лестницы духовного развития (3,5,8) (просим не путать с лестницей МЛМ!) и что многие из них озабочены тем, как помочь человечеству измениться в лучшую сторону (на что тоже требуются деньги), то мы готовы дать некоторые советы и на этот счет. В общем, пару советов на тему, где взять деньги "святым"?

Типичная ошибка

Для начала расскажем о типичных ошибках, которые мы не рекомендуем повторять на этом пути. Собственно, мы о них уже рассказывали на страницах нашей книги, здесь лишь вкратце повторим.

Если деньги вам нужны для раздачи другим людям или для приобретения для них каких-то благ, то не пытайтесь их заработать! Попытки заработать деньги для последующего использования их на благотворительные цели предпринимаются часто, но завершаются успехом довольно редко. Это вполне объяснимо в рамках нашей теории, поскольку деньги редко приходят к тому, кто их не любит или стремится раздать. Точнее, они могут приходить, но не путем их зарабатывания, поскольку в любом бизнесе вы должны стремиться к получению максимальной прибыли, а психологическая направленность на помощь людям будет мешать это делать. В итоге бизнес либо совсем не пойдет, либо будет малоэффективен и денег вам будет хватать только на собственное существование.

Но значит ли это, что благотворительность и помощь людям обречены на неуспех и заниматься этим должны только государственные структуры? Вовсе нет. В нашем мире очень много денег, и нужно всего лишь найти место, где их можно получить на ваши благие цели.

Значит, ваша задача будет состоять в том, чтобы каким-то образом привлечь деньги на реализацию вашего проекта. Это могут быть спонсорские средства богатых организаций или отдельных людей. Другой вариант - сбор небольших пожертвований множества отдельных лиц и по этому пути обычно идут религиозные организации, используя бесплатный труд своих прихожан. Поскольку мы далеки от религии, то этот путь привлечения денег мы рассматривать не будем. Мы рассмотрим только работу со спонсорами, где тоже есть свои секреты.

Готовы ли вы просить

Называя вещи своими именами, деньги нужно научиться просить. Этот путь совсем не нов, его прошли уже многие тысячи благотворительных и общественных организаций во всем мире.

Что может стать препятствием на этом пути? Ваша собственная система идеалов и отсутствие навыков (или даже профессионализма) в сборе средств.

Например, попросить денег у богатых часто мешает гордыня, осуждение богатых, идеализация своих способностей (сейчас заработаю и раздам, просить ни у кого не буду) и другие ошибочные убеждения. Как с этим можно справиться, мы рассказывали в предыдущих книгах (2,4,5,8). И только если вы сможете полностью признать, что никто не обязан давать деньги на ваши самые замечательные проекты, а их нужно просить, только тогда появляется шанс в достижении вашей цели. Чтобы вам было легче утоптать чувство собственной важности, займите жизненную позицию игрока: вам нужны средства для достижения благородной цели, а самый легкий способ получить их - это попросить у тех, у кого они есть. Мы ведь говорили раньше, что игрок имеет право использовать самые разные способы, которые приведут его к желаемой цели. В том числе и просьбы.

Умеете ли вы просить

Но внутреннее согласие с тем, что нужно попросить - это далеко не все, что нужно для получения необходимой вам помощи. Просить нужно уметь. К сожалению, далеко не у всех это получается. Вот пример типичного диалога между крупным хозяйственным руководителем (потенциальный Спонсор) и каким-то путем попавшим к нему на встречу Искателем, пришедшим с очередным проектом преобразования человечества:

Искатель: "Мы разработали замечательный проект восстановления (создания, строительства чего-то). Этот проект очень нужен людям, без него жизнь в нашем городе практически невозможна. Вот, посмотрите на наши рисунки и планы. Если вы поможете нам, то все человечество будет вам за это благодарно".

Спонсор: "Что же, идея интересная. Мы можем рассмотреть возможность поддержки этого проекта. Сколько денег вам надо?"

Искатель: "У нас очень интересный проект, он нужен всему населению нашего города. Посмотрите, вот здесь будут такие замечательные решения, что люди будут очень довольны ими. У нас есть еще много идей, только мы не оформили их".

Спонсор (слегка раздражаясь из-за напрасной потери времени): "Все понятно. О какой сумме идет речь?"

Искатель: "У нас такой замечательный проект, он нужен всем людям, и они будут очень рады, если нам удастся воплотить его. Он поселит радость в их душах, и в нашем городе все станет намного лучше".

Спонсор (уже раздраженно): "Я прошу вас определиться, сколько денег вам нужно и как вы будете их расходовать. А сейчас извините, я очень занят".

В итоге оба расстаются взаимно недовольными. Потенциальный Спонсор потому, что он напрасно потерял время. Искатель потому, что его приход оказался напрасным и еще раз подтвердилась его версия о том, что все богатые - жлобы и думают только о себе.

Но на самом деле, как вы понимаете, они просто разговаривали на разных языках. Спонсору нужна ясность и конкретность в ответах на вопросы, особенно финансовые, поскольку он мыслит четкими категориями. А многократное повторение одних и тех же общих рассуждений вызывает у него раздражение, поскольку напрасно расходуется его время. И он делает вывод о том, что пришедший человек не знает, чего он хочет, и вряд ли стоит ему помогать в дальнейшем.

А Искатель, все мысли которого сосредоточены на замечательном проекте, не имеет желания (или просто не умеет) превратить свою идею в документ, в котором будут прописаны цели и задачи проекта, смета затрат, план его реализации и т.д. В итоге он сам не знает, сколько денег ему нужно, поэтому не может ответить на простой вопрос. Или называет цифры "с потолка", которые затем никак не может обосновать.

Значит, когда вы идете просить деньги к бизнесмену, вы должны разговаривать с ним на понятном ему языке цифр и документов. И подстраиваться под него должны именно вы, потому что вы просите деньги, а не он.

Есть ли у вас обоснованный проект

Отсюда вытекает простой вывод - в первую очередь получают поддержку те, кто сумеет документально оформить свой проект, предоставить письма поддержки от государственных или общественных организаций, от известных лиц.

За границей (а теперь и в нашей стране) эта процедура поиска средств называется "фандрайзинг" и ею занимается очень много людей. Например, в США почти в каждой некоммерческой организации имеется специальный человек, который занимается привлечением средств для ее существования или реализации новых проектов. Он имеет справочники обо всех

фондах (их несколько тысяч) и крупных организациях в своем штате или по стране (включая государственные структуры) и сведения о том, какие виды проектов они поддерживают. Он составляет и подробные заявки на получение безвозмездной финансовой помощи, которая называется "грант".

Есть и независимые фандрайзеры, которые составляют заявки на гранты для разных организаций и получают от них проценты в зависимости от размера привлеченных средств.

Конечно, в нашей стране до такого положения дел пока что далековато. Количество фондов, в которых можно получить средства на поддержку своих проектов, исчисляются единицами, и это зарубежные фонды. Российские банки и крупные коммерческие структуры раньше создавали такие же фонды, но после дефолта их количество резко уменьшилось. В принципе, многие действующие в России крупные зарубежные, да и крупные российские компании, отчисляют некоторые средства на благотворительность. Конечно, не так, как в Америке, но у нас и доходы не те.

Сложностью получения денег в этих организациях является то, что они обычно планируют свой благотворительный бюджет на год вперед, и обращение к ним может дать результаты очень не скоро. Кроме того, в первую очередь они поддерживают те проекты, которые так или иначе дают рекламную или имиджевую отдачу. То есть такие проекты, которые будут освещаться в прессе или на телевидении - спортивные соревнования, выступления артистов, конференции, выставки и т.д. И значительно хуже реагируют на обращения за помощью по вопросам поддержки конкретной школы, дома престарелых или чего-то подобного.

Это не значит, что найти денег на местный проект нельзя - можно, только надо приложить достаточно усилий и умений. Или, возвращаясь к поддержке сил Тонкого мира, нужно оплатить ваши цели достаточным количеством энергий желания ее достичь. И деньги найдутся. Может быть, не сразу и не все, но важно начало, а там ваши силы умножатся, и дело пойдет.

Простейшие советы

Мы дадим лишь несколько простейших советов по привлечению средств от российских или зарубежных коммерческих организаций.

Прежде всего, вам нужно грамотно оформить документально ваш проект, составить смету требуемых расходов. Тогда на вопрос: "Сколько денег вам нужно?" вы сможете уверенно и четко ответить.

Поэтому к составлению заявки желательно привлечь людей, обладающих экономическими знаниями и специальной терминологией.

Нужно сказать, что лучше поддерживаются те проекты, которые уже имеют некоторое финансирование - спонсоры не любят брать все обязательства по реализации проекта на себя. Это не всегда так, но зарубежные организации рассматривают только подобные заявки.

Если сможете, получите письма поддержки вашего проекта от влиятельных лиц - депутатов, руководителей крупных общественных и любых других организаций (которые сами не могут вам помочь). Если можете, организуйте поддержку вашего проекта в местной прессе - журналисты не бизнесмены, их легче увлечь интересным делом.

С вашей заявкой постарайтесь попасть на прием к первым лицам тех организаций, у которых вы просите деньги. Именно первые лица более "человечны" и склонны поддержать дошедшие до них обращения, нежели сотрудники их отделов, на которых падает множество писем с просьбами о поддержке, среди которых они вынуждены производить достаточно жесткий отбор.

Лучше просить помощь у нескольких организаций сразу - тогда повышается вероятность того, что хоть кто-то удовлетворит вашу просьбу.

Если можете, то просите больше, чем вам нужно. Вашу смету расходов наверняка будут

рассматривать и урезать, так что завьсыте ее в пару раз чтобы было что урезать.

И, наконец, нужно понимать, что деньги скорее придут к тому человеку, который обладает достаточными навыками, чтобы использовать их по назначению. Если вы сами этой темой не владеете, то привлечите в свою команду людей, имеющих управленческий опыт. Только, прежде чем привлекать человека, не забудьте прикинуть заполнение его "сосуда кармы" и набор идеализаций. Иначе он, со своими претензиями к жизни, заблокирует ваш проект еще лучше, чем вы со своим энтузиазмом осчастлививания человечества.

Кроме того, не впадайте в идеализацию доверия. Если приглашенный вами человек уже работал в коммерческих или финансовых структурах, то он наверняка любит деньги больше вас. И не исключено, что при удобной возможности он постарается приватизировать то, что вы получите на проект. А без контроля с вашей стороны ему несложно будет это сделать. Так что не забывайте народную мудрость: доверяй, но проверяй.

На этом мы заканчиваем с советами, как получить помощь на реализацию некоммерческих проектов, и переходим к итогам.

ИТОГИ

1. Если вам нужны деньги на благотворительный проект, то лучше их не зарабатывать, а попросить у лиц или организаций, располагающих деньгами.

2. Главными препятствиями на пути привлечения средств от спонсоров может стать набор ваших идеализаций и отсутствие навыков привлечения средств.

3. В случае обращения к спонсорам вы должны подготовить и документально оформить свой проект, иначе вы не сможете обосновать свои запросы.

5.3 Не забывайте о тех, кто вам помогает

Не будь мотыгой: все себе да себе,

А будь тяткой: раз себе, раз другому.

Таджикская пословица

Здесь мы хотим поделиться с вами одним интересным наблюдением, которое встречается в письмах читателей и с которым мы сталкивались в реальности. Суть этого феномена примерно следующая. У человека разваливаются дела, останавливается бизнес, возникают проблемы с кредиторами и так далее. Он читает наши книги (или получает личные консультации), чистит свой "сосуд кармы" и избавляется от идеализаций. В результате бизнес у него восстанавливается или даже возрастает, долги возвращают, деньги появляются в его жизни. И он на радостях идет в церковь и жертвует туда немалые деньги, иногда даже тысячи долларов.

Мы тоже очень хорошо относимся к церкви и иногда жертвуем туда деньги. И мы понимаем, что если человеку в тяжелую минуту попала в руки наша книга, то это была подсказка его Ангела-хранителя. Но ведь конкретную помощь ему оказала не церковь (куда многие обращались ранее за помощью), а наша методика! А все пожертвования отдаются церкви, хотя мы в книгах указывали, что и нам нужна ваша помощь для развития организации, увеличения числа консультантов и расширения географии наших представительств.

Но это обращение почти никто не замечает. Такой вот странный стереотип мышления.

Если вернуться к народным приметам, то они говорят о том, что в благодарность за полученную услугу обязательно нужно расплатиться, хотя бы копеечкой. Люди давно заметили, что тогда у вас не возникнет долгов на Тонких планах по отношению к тому, от кого вы получили помощь. Это касается даже мелочей, а что же говорить о восстановлении бизнеса или возвращении долгов?

Мы не хотим наводить на наших читателей очередную ментальную порчу о долгах на Небесах, но просто хотим обратить внимание, что и мы делаем доброе дело. Мы тоже помогаем людям стать более духовными и относиться к жизни так, чтобы она их радовала. И

пожертвование на развитие нашей организации - дело ничуть не худшее, чем жертвование любой другой организации. А если именно мы помогли вам, так, пожалуй, и лучше. Не стоит забывать о благодарности тем, кто вам помог. Учтите это, пожалуйста. А иначе вы в очередной раз будете разрушать нашу идеализацию разумности поведения людей.

Пользуясь случаем, мы выражаем большую благодарность тем людям и организациям, кто уже помог нам деньгами или своей продукцией. Вы сделали доброе дело, и наш эгрегор уже давно учел это и по мере возможности оказывает вам свое покровительство. Пусть у вас все будет прекрасно!

Пожертвуйте, сколько не жалко

А сейчас, после такого философского вступления, мы хотим провести свою фандрайзинговую акцию среди читателей нашей книги.

Мы - общественная некоммерческая организация "Разумный Путь", которой на развитие необходимы средства. Мы умеем зарабатывать деньги, но, как мы уже писали выше, их недостаточно для серьезного развития наших проектов и замыслов. В частности, мы активно проводим исследования в области взаимодействия людей и сил Тонкого мира, занимаемся разработкой компьютерной системы диагностики идеализаций и созданием принципиально новых психодиагностических приборов, создаем нашу региональную сеть, развиваем заочный клуб и делаем многое другое.

Сейчас мы работаем над проектом создания собственной учебно-исследовательской базы. Скорее всего, на основе ведомственного дома отдыха или пионерского лагеря в Москве или ближнем Подмосковье (если кто-то из читателей готов помочь в этом вопросе, мы будем рады такой помощи).

Там мы планируем открыть свою учебно-консультационную и исследовательскую базу, своеобразный "Центр реабилитации жертв повседневной жизни".

Мы планируем иметь специальные помещения для медитаций, тренингов и лекционных занятий, кабинеты для консультаций (платных и бесплатных), гостиницу для приезжих, исследовательскую лабораторию, студию для выпуска аудио и видеозаписей, центр компьютерной диагностики и многое другое.

Все это, как вы понимаете, трудно создать силами группы энтузиастов. Нужна более широкая поддержка, за которой мы обращаемся к вам.

Нам нужна помощь в самом разном виде. Для создания своей базы мы будем благодарны вам за помощь в виде любых строительных материалов, офисной мебели, оргтехники, автотранспорта и т.д. Если у вас есть возможность выделить нам что-то из этого списка, мы (вместе с нашим эгрегором) будем вам за это глубоко признательны. Если нужны соответствующие письма или договора, то мы готовы их предоставить.

И, конечно, главное, что нам необходимо - это деньги. Реализация любых проектов требует средств, и мы в этом, к сожалению, не оригинальны. Нам нужна ваша финансовая поддержка.

В конце концов, тем самым вы поможете "запущенным грешникам" стать на путь осознания своих проблем - через нас, помогая нам материально. В итоге люди станут излучать меньше негативных энергий в окружающее пространство и лучше будут выполнять замысел Творца. И вы поможете достичь этого!

Но мы ни в коем случае не призываем отдавать нам последние деньги, нет. Если у вас их мало - оставьте их себе, пусть они украсят вашу жизнь.

А вот если деньги у вас есть и наша методика как-то резонирует вам, то поделитесь, и вам воздастся.

Жители России могут перевести свои пожертвования на расчетный счет нашей организации:

Получатель - РОО Центр гармонического развития "Разумный путь", ИНН 7705256780, р/с № 40703810738250100549 в Люблинском отделении №7977 СБ РФ, кор/счет 30301810838000603825, БИК 044525342.

Перевод можно сделать из обычной Сберкассы - точно так же, как вы оплачиваете свои счета за коммунальные услуги.

Если вы захотите произвести пожертвование наличными, то возражений тоже не будет - они очень нужны при строительных работах. Позвоните нам, и мы найдем способ воплотить ваше доброе намерение.

Наши зарубежные читатели тоже могут пожертвовать нам средства на валютный счет нашей организации:

Transit account № 40703840938250200549 in "Saving Bank of Russian Federation, Moscow City Head Branch".

SWIT code: SABR RU MM 100 Lublinskoe branch 7977,

Центр гармонического развития "Разумный путь" (NGO "Razumnyi put").

Переводить деньги лучше из "Bank of New York" - он имеет прямые корреспондентские связи со Сберегательным банком, в котором открыт счет нашей организации.

Если появится желание перевести нам наличные, то для перевода можно воспользоваться услугами VESTERN UNION, благо эта организация имеет несколько отделений в Москве. Перевод просим направлять на имя Байдаковой Елены Анатольевны. Одновременно с переводом просим проинформировать нас по телефону или электронной почте о сделанном пожертвовании - чтобы мы получили его.

Наше обращение еще раз подтверждает мысль о том, что деньги не возникают ниоткуда - они лишь перемещаются по земле от одного человека к другому. И этот призыв - способ слегка облегчить это перемещение. Мы рассчитываем на вашу помощь и заранее благодарны за нее.

Список наших спонсоров мы будем публиковать в журнале "Разумный мир".

Итоги этого параграфа мы подведем позже и доведем их до вашего сведения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вот и подошла к концу наша очередная встреча на страницах книги. Надеемся, что она помогла взглянуть на свою жизнь как-то иначе осознать причины происходящих с вами событий в области материального благополучия.

Может быть, вы окончательно поняли, что деньги в вашей жизни - дело совсем не главное и не стоит отдавать им слишком много сил и времени, и теперь будете сознательно ограничивать свои притязания на уровень материального благополучия. Вы будете довольствоваться тем, что подает вам жизнь.

Но большинство читателей, видимо, придут к другому выводу. Нынешний мир предлагает нам массу возможностей как для саморазвития и реализации своего потенциала, так и для улучшения уровня жизни и удовлетворения самых разных потребностей. Но все это требует денег. Поэтому мысли и желания большинства людей так или иначе находятся в сфере материального благополучия. И, скорее всего, нынешнее материальное положение их не устраивает, а все попытки изменить его пока что не привели к успеху. Для такой категории читателей наша книга может оказаться очень ценным руководством к корректировке своего отношения к жизни. Во всяком случае, мы на это рассчитываем.

Если после прочтения этой книги и применения изложенных в ней подходов ваша жизнь резко изменилась и вы достигли каких-то серьезных (для вас) результатов, то напишите нам об этом, пожалуйста. Мы опубликуем этот рассказ в журнале "Разумный мир", чтобы ваш опыт стал известен и другим людям. Возможно, он станет основой для внесения каких-то корректировок в нашу методику.

Во Введении в эту книгу мы попросили вас оценить, сколько денег и других материальных благ вам нужно. Сейчас мы предлагаем еще раз вернуться к этому вопросу, поскольку ваше мнение могло измениться.

Сколько вам нужно

Просим вас не заглядывать в вашу первую запись, а ответить тут так, как сейчас придет в голову. Посмотреть на исходные запросы и сравнить результаты вы сможете чуть позже.

Поэтому мы еще раз повторим наши вопросы и предлагаем прямо здесь ответить на них:

Мне нужно денег _____ (рублей, долларов) в (месяц, год, всего).

Из материальных ценностей мне необходимы:

Квартира из _____ комнат общей площадью _____ кв.метров

Загородный дом, дача размером _____

Автомобиль марки _____ стоимостью _____

И еще: _____

И еще:

Обращаем ваше внимание на то, что изменились ваши потребности, или нет - это ваше личное дело. Это ни хорошо, ни плохо, а просто констатация вашего отношения к этим потребностям. Если вы снизили потребности - значит, наша книга помогла вам лучше осознать свои реальные нужды и возможности, во всяком случае, на ближайшее время. Если потребности остались прежними значит, они вызваны объективными условиями и мы надеемся, что наша книга поможет вам их достичь. Если возросли - значит, вы поверили, что этот мир создан не для мучений и человек имеет право жить так, как он хочет.

А вы подписались на журнал "Разумный мир"?

Постоянные читатели нашего журнала "Разумный мир" нашли в этой книге много знакомого им материала. И это понятно, поскольку книга написана по результатам журнальной рубрики "Нетрадиционный менеджмент".

После выхода этой книги она не прекращает свою работу, там будут идти новые уроки. И если вы хотите быть в курсе новых наработок и не хотите ждать годами выхода новой книги по этой теме - подпишитесь на наш журнал. Его подписной индекс 39047 в каталоге зеленого цвета (по России). В большинстве стран СНГ подписка на него тоже проводится в отделениях связи.

У вас все есть

Нужно отметить, что при написании этой книги (или чуть ранее - статей в журнал) автор сам с огорчением обнаруживал у себя многое, о чем написано в этой книге. И тут же пробовал на себе различные инструменты исправления не правильного отношения к материальным благам. Если они давали хороший эффект, то эти приемы и упражнения предлагались слушателям нашего тренинга второго уровня и читателям журнала. Теперь о них знаете и вы.

Но знать - это не значит иметь. Знание станет вашим помощником, если вы приложите хотя бы немного усилий для работы над собой. И результат будет замечательным!

До новых встреч на страницах журнала и новых книг.

А.Свияш

27.03.2000г.