ФИЛОСОФИЯ УСПЕХА

Эраст Матаев

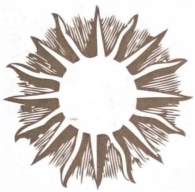




ПОЙМАЙ ЗОЛОТУЮ РЫБКУ



Saturnus.
Scorpionis.
Iouis.
sagittarii.
Martis.
nouembris.
Solis.
Mercurii.
Lune.
octobris.
Veneris.
septembris.
Augusti.
Julii.
Junii.
Maii.
Aprilis.
Martii.
Februarii.
Januarii.



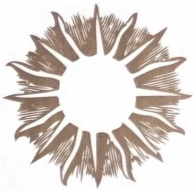
Эраст Матаев

ФИЛОСОФИЯ УСПЕХА

ПОЙМАЙ ЗОЛОТУЮ РЫБКУ

Эраст Матаев





ПОЙМАЙ ЗОЛОТУЮ РЫБКУ

(ФИЛОСОФИЯ УСПЕХА)

УДК 82-312.1
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
М 33

Вступительная статья
«Слово о книге Э.И. Матаева»
Рамазана Абдулатипова

М 33 Поймай золотую рыбку/Автор Э.И. Матаев. — М.: Издатель Наталья Добросоцкая, 2014. — 136 с. — (Серия «Философия успеха»).

Произведение Э. Матаева «Поймай золотую рыбку» — это первая книга автора, повествующая о неограниченном потенциале человека! О том, как взять обстоятельства под личный контроль. Как не сломаться под тяжестью обстоятельств, депрессий и ложных убеждений. Как победить своего «ГОЛИАФА». О работе со своими помощниками «СОЗНАНИЕМ И ПОДСОЗНАНИЕМ». О материализации своих всепоглощающих желаний! Вера в самого себя!

Человек, который на личном примере испытал тяжесть поражений и радость ПОБЕД!!! Как на практике достичь успеха и удержать его! Дождь не может идти весь год, так и человек не может всю жизнь быть бедным и несчастным. СЧАСТЬЕ, УСПЕХ, БОГАТСТВО, РАДОСТЬ — естественное состояние человека! Вселенная богата, изобильна, бесконечна!!! Человек — часть вселенной!!!

УДК 82-312.1
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
М 33

ISBN 978-5-903536-04-7

© Издатель — Наталья Добросоцкая, 2014
тел./факс: +7 (495) 723-75-41
e-mail: erastmataev@gmail.com
© Автор текста — Э.И. Матаев, 2014
© Художественное оформление — М.М. Светланов, 2014



Слово о книге Э.И. Матаева

Россия обладает величайшим потенциалом культуры как в литературе, как в балете, в кино и других видах искусств.

Но в России все меньше и меньше остаются традиции культуры жизни, умение жить для себя, не нанося ущерб другим.

В новых исторических условиях, когда происходит глубочайшая трансформация экономики, политики, идеологии, закономерно меняется и культура жизни. Она нынче противоречива, во многом без духовных подпорок и смысла.

Какие традиции, какие символы, какие смыслы, какой этикет должны сопровождать человека, живущего в новой России? Как меняется отношение людей к родителям, к своему роду, к своим друзьям, к своему народу, к своей Родине? Как жить, чем руководствоваться, куда смотреть??? На высокое небо над тобою или на камни под ногами:

и без того, и без другого человек не может жить. Каждый из нас мечтает о полете, но вынужден ходить по земле.

Как обустроить свою жизнь? Как не стать бедным и несчастным? Как не стать богатым и чванливым? Как стать и быть человеком в этом сложном и изменчивом мире, где индивидуализм и эгоизм, прагматизм и рационализм на самом высоком уровне стали господствовать в человеческом обществе?

На эти и другие вопросы, которые ставит перед человеком сама жизнь, пытается ответить в своей книге Эраст Матаев. Человек, который считал и считает меня своим учителем, хотя и такое признание редкое в наше время. Если человек признает, что у него есть учитель, значит, он чему-то научился. Я рад, что у меня есть такой ученик, ибо убежден: у кого нет учителя в этой жизни, рядом с ним будет дьявол.

Книга Матаева «ФИЛОСОФИЯ УСПЕХА» это не просто философские рассуждения ленивого и сытого человека, а опыт преодоления тяжелейших уроков выживания в этой жизни. Эраст Матаев, как и многие в эти трудные годы, неоднократно был на грани глубочайших разочарований. Но он самостоятельно понял, что это путь к неудам и деградации. Как сильный и выносливый человек Эраст поставил перед собой задачу, стать удачливым, состоя-

тельным: в духовном и в материальном измерении, стать как и его отец, НАРОДНЫЙ АРТИСТ РОССИИ, великий хореограф

Иосиф Матаев, один из основателей легендарного академического ансамбля танца «ЛЕЗГИНКА». Человек, который достиг признания и величайших высот в своем деле. Эта книга Эраста Матаева написана для тех, кто вынужден пройти тяжелую дорогу жизни, порою в одиночестве.

Автор своим произведением хочет быть рядом с ними, протянуть им руку дружбы и доброго совета. Чтобы, преодолевая трудности и разочарования, прийти к успеху, быть удачливым.

Я, Рамазан Абдулатипов, верю Эрасту Матаеву, ибо знал его, когда он был на грани разочарования и знаю его, когда он на вершине успеха! Доверяю каждому слову, которое он сказал в этой книге, ибо он искренне желает вам УСПЕХА, РАДОСТИ И УДАЧИ!

И я присоединяюсь к этим пожеланиям, в том числе и в его адрес.

Рамазан Абдулатипов

1.

Уважаемый читатель!

У тебя в руках небольшая книга неизвестного тебе доселе автора Эраста Матаева. Возможно, что ты вошел в книжный магазин, и эта книга чем-то привлекла тебя. В таком случае перед тобой два варианта — либо, наскоро пролистав ее, вернуть продавцу, решив, что тебе она не интересна, либо, уцепившись за что-то, сказать самому себе — «Ну-ка, нука! Это как раз то, что мне нужно!» . Но не торопись пройти по первому варианту, ибо нет ничего ошибочнее, чем отрицать то, что тебе не интересно или не понятно. Не загоняй себя добровольно в угол, из которого нет выхода. Не обрекай себя на досрочную старость. Наш великий академик Владимир Иванович Вернадский любил приводить такой пример — у тебя есть яблоко, и у меня есть яблоко. Мы обменялись яблоками. Ты съел мое, я — твое. В результате ты остался без яблока, и я остался без яблока. Но если у тебя есть идея, и у меня есть идея, и мы решили ими обменяться, то результат будет совсем иной — у меня стало две идеи, и у тебя — две идеи! Как принято говорить сегодня — вполне креативно!

Прежде всего, уважаемый читатель, я прошу сразу усвоить, что я не писатель и не учитель. Я деловой человек, добившийся

определенных успехов в бизнесе. Но я был, есть и буду прежде всего Человеком, и отношусь к тебе, как к Человеку, независимо оттого, кто ты по профессии, и чего ты добился в жизни. Все, что здесь написано, это мои наблюдения, мой опыт. И я хочу всем этим с тобой поделиться. Не сомневаюсь, что тебе есть чем поделиться со мной, потому что все люди изначально равны друг другу, и каждый Человек, как и Вселенная, бесконечен...

Кто-то из великих людей сказал, что мысль придумать невозможно. Мысль сама должна тебя посетить. Я лишь хочу изложить посетившие меня мысли на тему того, кто мы? Зачем мы здесь? В чем наша индивидуальность? В чем сила и слабость нашей абсолютной уверенности? В чем сила и слабость наших сомнений? Что диктует нам наше подсознание? Что мы думаем про себя, и что мы говорим вслух?

Мы коснемся психологии, психоаналитики. Мы попробуем определить единственный, исключительно СВОЙ путь развития. Ведь путь развития у каждого СВОЙ, неповторимый, как отпечатки пальцев. Главное, этот путь выбрать и не ошибиться. Но не следует идти чьим-то проторенным путем. Это начало деградации. Поэтому все мои мысли, которые вам, друзья, покажутся интересными, пропустите через СЕБЯ, как сквозь мясо-

рубку, чтобы выдать полноценный, высококачественный, съедобный продукт...

2.

Одному из великих бизнесменов XX-го века Аристотелю Онассису во время большой пресс-конференции задали вопрос: «Как достичь таких же успехов, каких достигли вы?». Онассис немедленно бросил в зал: «Для начала обзаведитесь хорошим почтовым адресом». Участники пресс-конференции недоуменно переглянулись, приняв сказанное за шутку.

Но один дотошный журналист, копаясь в биографии Онассиса, обнаружил интересный факт. В то время, когда Онассис, будучи бедным человеком, делал первые шаги в бизнесе, он снимал офис в очень дорогом районе Манхеттена. Не больше, не меньше, как на 85-м этаже Импайр Стейт Билдинга. Во всяком случае, на визитке был обозначен именно этот адрес.

На самом деле у Онассиса был маленький офис в самом бедном районе Нью-Йорка. А офис, обозначенный на официальной визитке был ни чем иным, как малюсенькой кладовой, в которой хранились веники и швабры. Но такой адрес играл свою важную психологическую роль — с хозяином такого офиса можно было иметь дело... Казалось бы, ерунда? Не скажите...

Однажды Алексей Максимович Горький беседовал со знаменитым Рокфеллером и спросил его: «Господин Рокфеллер, советских читателей интересует ваш распорядок дня, что вы едите на завтрак, на обед, на ужин?». Рокфеллер ответил: «Друг мой. Встаю я рано утром и съедаю три завтрака. Первый — свежевыжатый апельсиновый сок. Второй — овсяная каша. Третий — стакан крепкого чая. Обедаю я так — обезжиренный бульон или постный супчик, но пару раз в неделю позволяю себе 100 грамм вареного мяса. За ужином съедаю творожную запеканку и выпиваю бокальчик коньяка». «Такая скромность при таких деньгах? — улыбнулся Горький. — Зачем же вам тогда столько денег?». «Чтобы делать еще деньги» — серьезно ответил Рокфеллер.

Конечно, какой-нибудь сегодняшний олигарх может отшутиться, мол, чтобы жить так скромно, надо быть таким богатым, как Рокфеллер. Но факт остается фактом. Люди хотят быть богатыми с разными целями. Одни — для того чтобы иметь 20 великолепных островов в Атлантическом океане, другие — для того чтобы окружающие их родные и близкие могли жить достойно и спокойно. А на оставшиеся деньги можно купить островок в Атлантическом океане. Не помешает. Третьи — для того чтобы вкладывать их в производство, помогая стране подняться на самый высокий уровень. Четвертые — для того чтобы делать

еще деньги, получая удовольствие от процесса, но ни на секунду не забывая о своих родных и близких, о детях-сиротах, о ветеранах Великой Отечественной Войны, благодаря которым они имеют возможность жить. Пятым наплевать на все и на всех. Им главное — быть богаче, чем их очень богатый кореш. О них мы говорить не будем. От таких мы отделаемся изящным анекдотом. Построил один такой богач гигантский дворец где-нибудь в Барвихе, пригласил дружбана и хвастается: «Смотри, чего у меня на стене висит! Мадонна! Подлинник!».

Через две недели дружбан приглашает его в свой, только что выстроенный дворец и тоже хвастается: «Смотри, чего у меня на стене висит! Две Мадонны! И обе — подлинники!».

3.

Принято считать, что литература, музыка, искусство это ДОБРО, а деньги — ЗЛО. Не могу согласиться с этим ложным убеждением. Определенная литература, музыка, искусство могут приносить человеку ЗЛО. А деньги могут приносить ДОБРО. Высшая гармония возникает тогда, когда духовность и деньги сплетены воедино. Но это, увы, не так часто встречается. Самое важное в жизни, с моей точки зрения, это чтобы стремление овладеть духовным или материальным богатством пре-

следовало высокие благородные цели. Поразмышляем немного на эту тему...

Итак, наши мысли. Не претендуя на философское открытие, скажу, что наши мысли это ПРЕДСТАВЛЕНИЕ чего-либо. Великий Альберт Эйнштейн говорил, что ПРЕДСТАВЛЕНИЕ это цепь предстоящих событий.

Самое важное — прочувствовать и осознать, что это — абсолютная правда. Язык, на котором мы говорим делает нашу мысль материальной. Поэтому надо четко понимать, ЧТО мы говорим вслух, КАК мы говорим вслух, для ЧЕГО и для КОГО мы говорим вслух. При этом я глубоко убежден, что наши сознание и подсознание полностью лишены чувства юмора. Юмор — игрушки (иногда дешевые, иногда дорогие), которыми мы украшаем елку собственного подсознания. Недаром японцы говорят — бойтесь своих желаний. Они могут сбыться.

Попробую пояснить это образно. Образность — своеобразный пароль, с помощью которого в наше сознание проникает что-то, доселе непонятное. Вот яркий пример из моей жизни. Однажды мы с друзьями решили отдохнуть несколько дней на юге. Самолет улетал из аэропорта «Внуково» в 10 часов утра. Мы договорились встретиться в семь часов, чтобы не оказаться в роли догоняющих. Не-

даром ведь существует пословица: нет ничего хуже, чем ждать или догонять. Мы все собрались вовремя, за исключением одного нашего приятеля. Звоним ему — телефон не отвечает. Звоним повторно — результат тот же. Ну, что поделаешь? Улетели без него.

Прилетели на юг. Звоним из аэропорта. Откликнулся. В чем дело? Что случилось? Наш друг рассказывает жуткую историю. По дороге во Внуково он попал в аварию, и сейчас находится в больнице. Мы, будучи верными друзьями, уже готовы были вылететь в Москву, чтобы оказать посильное содействие — перевести в хорошую больницу, найти квалифицированного врача... Спасибо, говорит, не волнуйтесь. Все нормально. Небольшие ушибы и переломы... Позагораем в следующий раз.

Лишь позже мы узнали, что произошло на самом деле. В то утро он просто проспал, самым банальнейшим образом. Но, чтобы не выглядеть в наших глазах обыкновенным разгильдяем, придумал историю с аварией.

4.

Он так убежденно рассказывал нам эту историю, что его сознание и подсознание засучив рукава, услужливо создали ему реальную ситуацию надуманного.

На следующий день, когда мы, лежа на пляже, рассуждали о том, какой он невезучий, он попал в настоящую аварию и оказался в больнице с ушибами и переломами...

Конечно, можно сказать, что все это из области мистических совпадений. Но если вдуматься, то у каждого из нас таких «мистических совпадений» немало.

Вывод один. Все, что вы произносите вслух, должно быть правдой, какой бы горькой она не была. Иначе ваши сознание и подсознание, лишенные чувства юмора, сыграют с вами вполне реальную злую шутку. Я в этом абсолютно уверен. А кстати, что такое «абсолютная уверенность»? Есть ли таковая?

Однажды, читая лекцию студентам — будущим бизнесменам, я коснулся понятия абсолютной уверенности и попросил привести несколько примеров этой самой уверенности. Кто-то сказал, что он абсолютно уверен в том, завтра наступит утро. Кто-то посмотрел в окно и сказал с абсолютной уверенностью, что дождя нет. И так далее. Правильно, но немного примитивно.

Тогда я сказал, обратившись к одному из слушателей: «У Вас, молодой человек, в кармане документ, именуемый паспортом (кстати, слово испанского происхождения — passé porte). Назовите Вашу фамилию, имя и отче-

ство». Он отвечает: «Сидоров Николай Петрович». «Отлично, — говорю. — А Вы уверены, что в Вашем паспорте написано именно «Сидоров Николай Петрович», а не «Петров Николай Сидорович»? Он говорит: «Абсолютно!». Прекрасно!!! Это и есть понятие абсолютной уверенности!

Я продолжаю: «А если я Вам скажу, что, выйдя из аудитории, вы наткнетесь на сумку, набитую деньгами, которую я сам и положил. Вы будете в этом абсолютно уверены?». Он сказал: «При одном условии — если я буду абсолютно уверен в том, что вы эту сумку действительно положили».

Идеальный ответ! Абсолютная уверенность это миллион процентов плюс еще один, потому что понятие «абсолютная уверенность» само по себе АБСОЛЮТНО.

5.

Существует притча про одного испанского священника. Испания — страна, где урожай собирают два-три раза в год. Но вот однажды наступила засуха. Хлеб горит, урожай гибнет. И вот народ одной провинции отправился за много километров пешком к этому священнику с просьбой помолиться о спасительном дожде. «Мы абсолютно уверены, святой отец, что если ты помолишься, то пойдет дождь, который спасет урожай».

«Хорошо, — сказал священник, — ступайте домой, а я буду молиться целую неделю. Через неделю приходите, и на ваших глазах произойдет чудо — пойдет дождь».

Прошла неделя, народ вернулся. Священник распростер руки к небу и стал взывать Всевышнего о дожде. Он молился еще сутки, но дождя не было.

«Где же дождь?» — возмущенно вопросил народ. «Дети мои! — сказал священник. — Если вы были во мне так абсолютно уверены, то почему никто из вас не взял с собой зонтик?».

У каждого из нас есть мечты, есть желания. Нелепо, порой, и мучительно мечтать о том, что практически неосуществимо. Смешно, к примеру, будучи семидесятипятилетним инженером на пенсии возыметь мечту стать Президентом России. Просыпаться каждое утро с одной мыслью: «Ах, если бы я стал Президентом!». Ничто так не ввергает в депрессию, как эти сослагательные наклонения... Если бы да кабы... Но человек, живущий СЕГОДНЯ, мыслящий реальными категориями, в состоянии осуществить то или иное конкретное желание. И для того чтобы желание стало материализованным, надо знать три главных принципа — ЦЕЛЬ, ЗАДАЧА, СРОКИ.

Цель — это то, что мы хотим.

Задача — для чего мы это хотим.

Сроки — как быстро мы это хотим.

И еще одно важное дополнение — какими средствами мы хотим решить поставленную перед собой задачу? Но это особый разговор.

Есть еврейский анекдот-притча. Один еврей все время обращался к Богу: «Боже! За что ты меня так не любишь? Почему многие мои друзья вокруг выигрывают в лотерею, а я — никак? Помоги мне в этом, Боже!».

Всевышний услышал молитву и обратился к еврею: «Я помогу тебе, Мойша! Ты выиграешь в лотерею. Но ты хотя бы однажды купи хотя бы один лотерейный билет!».

«Человек — сам кузнец своего счастья». Одна из самых глубоких философских пословиц.

Скажем так — вы хотите приобрести машину. Замечательно. Это цель.

Для чего она вам? Для того чтобы не толкаться в общественном транспорте. Прекрасно.

Когда вы хотите приобрести машину? Машину вы можете хотеть всю жизнь, но так и не купить. Для этого вы сами должны опре-

делить сроки. Я предлагаю вам формулу, с помощью которой вы сможете стать владельцем заветного авто.Для начала прошу вас запомнить основу всей концепции всепоглощающего желания — заиметь личное авто.

ПЕРВОЕ ДЕЙСТВИЕ — ДЕНЬГИ ИДУТ СЛЕДОМ! Попробуем расшифровать эту формулу.

Итак, вы хотите автомобиль! Прекрасно! Определились с моделью, с маркой авто? Тогда в путь, друзья мои!

Допустим, вы выбрали BMW 7 серии. (почему бы и нет?). Утром проснувшись, после зарядки и водных процедур, вы облачаетесь в официальный костюм с галстуком и с видом делового и богатого человека, у которого в кармане всегда присутствует необходимая сумма евро, отправляетесь в автосалон BMW. Подзовите к себе менеджера и скажите о своем твердом, устойчивом намерении купить в этом салоне автомобиль. Это ваша ЦЕЛЬ. Поверьте мне — как правило, продавцы дорогих авто, по внешнему виду могут отличить потенциального покупателя от простого зеваки.

Поэтому ведите себя, как человек богатый, не давайте продавцу возможности даже подумать, что у вас, на самом-то деле, денег — только на правое колесо от этого авто.

Итак, сядьте за руль своей Цели, вдохните всеми легкими запах нового салона, покрутите руль, потребуйте тест-драйв... Помните — вы имеете на это полное право. Почувствуйте, что эта машина — уже ваша собственность, представьте себе, закрыв глаза, как вы будете за ней ухаживать, как будете катать на ней любимую девушку или членов вашей семьи... В общем, растворитесь в объятиях мечты... Но тут возникает реальный вопрос — А ЧТО ДАЛЬШЕ???

Отвечаю. Дальше вы обращаясь к менеджеру, говорите что наличие малых опций авто вас лично не устраивает, что вам необходимо к существующим опциям добавить еще с десяток, и, так как вы понимаете, что установка данных опций займет определенное время, то готовы подождать, скажем, один месяц. Тем самым вы определили СРОКИ. И, чтобы окончательно убедить менеджера в серьезности вашего намерения, скажите что готовы внести так называемый задаток, или предоплату, в размере тысячи условных единиц. Этим заключительным аккордом вы должны убедить не только менеджера в серьезности вашего намерения, но и — самого себя! Вы должны сами в это поверить!

Отбросьте страх потери тысячи условных единиц. Поверьте, что все получится, и помните — ваши сознание и подсознание все

слышат и ваши действия воспринимают всерьез. Вы будете изумлены и в хорошем смысле слова шокированы,когда по окончании того самого месяца у вас чудесным образом появится необходимая сумма для покупки прекрасного, новейшего по своим характеристикам, авто. Действительно, чудо! Но попробуйте, и вы увидите, что это чудо работает!!!

Ваши сознание и подсознание, с превеликой радостью, умножат все, на чем вы концентрируете свое внимание, исполнят любое ваше желание, пытаясь услужить своему хозяину.

Корабль, плывущий без курса, — призрак.

Человек, живущий без цели, тоже призрак.

Выходя из дома, вы должны точно знать, куда вы идете. Вы должны мысленно проложить маршрут из пункта А в пункт Б. Если же вы идете, не зная куда, не понимая зачем, вы, как правило, попадете в неприятность. Надеяться на «золотую рыбку» в этом случае безнадежно. Для того чтобы эту рыбку поймать, надо хоть для начала купить удочку и прийти на берег того самого моря... И на это может уйти тридцать лет и три года...

6.

Но у вас есть слуги — ваши сознание и подсознание. Лично я их называю помощни-

ками. Загрузите их реальными, не призрачными желаниями, и они вам помогут...

Человек часто забывает об этом особенно тогда, когда его жизнь не залаживается, а у соседа, наоборот — все хорошо. И тогда он обращается к Богу: «Боже! За что ты меня так ненавидишь? За что ты ниспослал мне такое наказание?»

Но надо исходить из того, что Бог милосерден, и Он никогда не наказывает. Он может подсказать что-то, а наказываем себя мы сами. В нас заложен некий объективный арбитр, который напрочь отвергает практику субъективизма. Мы сами наказываем себя за поступки, которые мы совершили, сами даем старт этому наказанию, и, что самое интересное, сами же устанавливаем дату окончания наказания. Мы сами посылаем себе отрицательный заряд — даже когда нам очень хорошо, мы боимся, что потом вдруг станет плохо. Простой пример. Мы встретились, нам хорошо, мы смеемся и радуемся... Обязательно найдется кто-то, кто скажет или подумает: «Смейтесь, смейтесь... Как бы плакать не пришлось...». Да почему это мы должны думать о плохом, если нам хорошо? Другое дело, что в жизни все сплетено воедино — и смешное и грустное, и хорошее и — не очень. Важно только не ждать, что после хорошего непременно наступит плохое, а верить, что

после плохого обязательно наступит хорошее. Жизнь, как медаль, имеет две стороны. На одной стороне неудачи, болезни, тоска, бедность. На другой стороне успех, здоровье, богатство, счастье. Многие часто примиряются с бедностью, утешая себя, с моей точки зрения, ошибочной формулой — не в деньгах счастье. Но, во-первых, бедность и богатство — понятия относительные. По сравнению с каким-нибудь крупным олигархом вы — нищий, а по сравнению с обыкновенным учителем вы — олигарх. А, во-вторых, мы очень часто попадаем в плен ложных убеждений.

Мы все родом из страны победившего социализма. И нам почти целый век внушали — буржуи (богатые) нас обворовывают, на нас наживаются. Буржуи — воры. Буржуем быть стыдно и позорно! Надо отобрать все у буржуев и раздать отобранное бедным. Такая попытка была осуществлена в 1917 году. К чему она привела — известно. Не следует путать понятие ВОР с понятием БУРЖУЙ (богатый). История знает много случаев, когда к воровству прибегали бедные, желая стать богатыми. Наконец, что плохого в понятиях БУРЖУЙ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, БИЗНЕСМЕН? Эти люди создают рабочие места, платят сотрудникам зарплаты... Подчеркиваю! Речь идет о богатых людях, честно заработавших немалые деньги благодаря своему таланту предпринимательства и понимания бизнеса.

7.

У каждого своя природная склонность к той или иной деятельности. У одного — музыка, у другого — живопись, у третьего — литература, у четвертого — предпринимательство и умение зарабатывать деньги. Мне, например, хотелось бы стать знаменитым, как Лев Толстой, но мне не придет в голову сесть и написать роман, подобный роману «Война и мир». Я лишен этого дарования, и если я этим займусь, то стану обыкновенным графоманом и посмешищем в глазах окружающих. Точно так же и в бизнесе. Человек, от природы не приспособленный к этой деятельности, но страстно желающий разбогатеть, развалит всю деловую структуру, обанкротится и пустит по миру себя и своих сотрудников. И тогда в его голове вновь возникнет известная формула — надо отобрать у богатых все деньги и раздать их бедным, в том числе и мне... Ложное и вредное убеждение, оправдывающее воровство и насилие. Не сомневаюсь в том, что если на всей земле отобрать у богатых все деньги и раздать их бедным, то через некоторое время они снова перетекут тем же, у кого их отобрали.

У Джеймса Форда как-то спросили, каким образом он стал крупнейшим миллиардером? Он ответил: «Не знаю. Но если меня забросить на необитаемый остров, я и там стану

миллиардером. Более того, я обучу обезьян, и они станут вести у меня бухгалтерский учет. Глядишь — и тоже станут людьми».

Важно заработанные деньги использовать по назначению! Если потратить их на повседневные «хотелки», то рано или поздно снова окажешься у разбитого корыта, потому что деньги сами по себе — не цель, а СРЕДСТВО для осуществления цели.

Человек, желающий заработать много денег, должен четко знать ДЛЯ ЧЕГО?

И, ответив на этот вопрос, должен немедленно поставить перед собой следующий вопрос: каким образом я потрачу заработанные деньги для достижения цели?

Не так давно ко мне пришел дальний родственник и попросил двести тысяч условных единиц. Я сказал, что двести тысяч я ему не дам. Он расстроился: «Значит, и ты мне отказал?». Я ответил: «Ты меня не понял. Я не дам тебе двести тысяч. Я тебе дам миллион, но при одном условии. Вот тебе чистый лист бумаги, и напиши мне подробно, по пунктам, как и на что ты их израсходуешь». Он улыбнулся: «Только и всего?».

Чтобы не мешать ему, я вышел из кабинета и отъехал по своим делам. Часа через три я возвратился. Кабинет был пуст, а на столе

лежал тот самый лист бумаги, на котором было написано всего одно слово — «Спасибо!».

А ведь я искренне хотел ему помочь. Позднее он признался мне, что не смог ответить на мой вопрос, что испугался такой огромной суммы.

Он просто не готов был к общению с большими деньгами... А общение с деньгами это особая культура.

8.

Эту культуру общения я выработал в себе сам. Я не был богатым наследником и смолоду не только не купался в деньгах, но и даже в мелкую денежную лужицу не ступал. Я видел богатых людей, которые разъезжали на роскошных по тем временам автомобилях, я заглядывал в окна ресторанов, за которыми ужинали богатые. Я не завидовал им, но сам себя спрашивал, а почему я не могу стать таким же? Ездить в хорошем автомобиле, ужинать в дорогом вкусном ресторане, хорошо и стильно одеваться... И сам же себе отвечал: могу, потому что хочу и хочу, потому что могу. Ни Бог весть, какая высокая цель, но цель... И со временем я шагнул на одну ступеньку вверх. А оказавшись чуть выше, я смог увидеть то, что не видел раньше. И постепенно мною овладело всепоглощаю-

щее желание быть САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ не только в материальном плане, но и в моральном, в духовном.

В Святых писаниях сказано, что духовное от материального так же неотделимо, как душа неотделима от тела. По крайней мере, пока мы живы.

Главное, знать, для чего все это нам нужно. Если вы хотите делать деньги ради того, чтобы иметь деньги, скорее всего, вы этих денег иметь не будете.

Но если, например, вам нужны деньги для того, чтобы построить дом (или домик для начала), и вы зарядились этой идеей по-настоящему, то, поверьте мне, деньги к вам придут. Нет, они не свалятся к вам с неба. Но появится возможность их заработать. Неожиданно вы встретите человека, который предложит вам контакт, потом — контракт. Потом вы войдете в финансовое дело, в процессе которого полученные дивиденды дадут вам возможность построить дом. Возможно, что свое влияние окажет так называемый Его Величество Случай, или, как говорят в народе, фарт. Но к этому надо быть готовым. Если мне сегодня предложат стать главным дирижером нью-йоркского симфонического оркестра, то это, безусловно, фарт. Но я к нему, пардон, не готов. Я даже нот не знаю...

И еще я понял одну важную вещь, подтверждение которой нашел впоследствии в одной мудрой американской пословице: «Идя по лестнице вверх, шагай строго по каждой последующей ступеньке. Не старайся перепрыгнуть сразу через две или три — порвешь брюки».

В знаменитой русской народной сказке Иван-дурак произносит: «По щучьему велению, по моему хотению...». Это и есть мое подсознание и мое желание. Конечно, ждать пока всемогущая «щука» сама приплывет к вам в руки, не стоит, но если вы ее поймали, то используйте эту возможность во благо. Не на разрушение, а на созидание. Так, как это делал умный Иван-дурак. В оптимизме заложена прелесть созидания. Неверие в созидание, заложенное в пессимизме, ведет к разрушению и к деградации.

9.

Есть много баек и философских сравнений оптимиста с пессимистом...

Увидев стакан, наполовину наполненный молоком, пессимист скажет: «Стакан полупустой». Оптимист скажет: «Стакан полуполный».

Проснувшись утром и увидев за окном хмурое небо и беспросветный дождь, пес-

симист скажет: «Какая мерзость! Жить не хочется...». Оптимист скажет: «Наконец-то пошел дождь, и я смогу надеть свой модный красивый плащ!».

Но для того чтобы надеть модный красивый плащ, нужны деньги на его приобретение...

Можно достичь всего, если мы в это верим, но мы ничего не достигнем, если не будет веры в то, что это можно достичь.

Мы не можем сосчитать, сколько звезд на небе, потому что небо бесконечно.

Мы не можем сосчитать, сколько капель в море.

Мы не можем сосчитать, сколько травинок на лугах земли или сколько песчинок на морских пляжах.

Но человек хотел взмыть в небо, и он полетел в Космос.

Он побывал на Луне и понял, что может побывать на Марсе. А дальше — больше.

Глядя на богатого человека, кто-то скажет, вздохнув: «Куда мне до него...».

А кто-то скажет: «Он богатый? А я могу стать таким же богатым! Я даже могу превзойти его! Потому что я этого хочу!».ВАЖНО ТОЛЬКО ОДНО — МОЕ РЕШЕНИЕ!!!

Мне нравится такой подход к жизни. Разумеется, достижение поставленной цели не должно осуществляться противозаконными, аморальными и подлыми методами.

Обыкновенная проститутка убеждена, что в ее заработке нет ничего предосудительного. Это ложное убеждение. Кажущаяся легкость получения дохода (даже и приличного) рано или поздно обернется невосполнимой тяжестью. На эту тему есть очень точная притча. Некий человек, наживший огромные деньги на аферах, жульничестве, воровстве и грабеже, отправившись на Тот Свет, попадает в Чистилище. Ему говорят: «Ваше место в Аду». «Как? — изумленно спрашивает он. — Я же известный человек! Я Президент того-то, я руководитель того-то! Я сделал то-то! Я что, не заработал себе на Рай?». «И все-таки, — говорят ему, — ваше место в Аду. А деньги мы вам вернем».

Конечно, в материальном смысле слова люди на земле не равны. Есть люди бедные, есть — среднего достатка, есть богатые. Но все, независимо от достатка, не должны быть ниже определенного уровня Культуры. Я не имею в виду интеллигентский снобизм, образованщину, занимаемое высокое положение. Я имею в виду Культуру в высшем понимании этого слова.



У меня нет и не будет друзей, зараженных вирусом порочности. Я могу прощать человеческие слабости, но тоже до определенного уровня.

10.

Вот небольшой перечень вирусов порочности, которых я отношу к «свинским» (не путать со «свиным») вирусам:

- Отрицание своего прошлого (в том числе и исторического), каким бы оно ни было.
- Нежелание читать классическую литературу.
- Зависть.
- Хамство.
- Неграмотность.
- Невежество.
- Страх.
- Ложь.
- Лень.
- Наркотики.
- Алкоголизм.
- Нечистоплотность внутренняя и внешняя.

- Нелюбовь к родителям и ближним.
- Атеизм.
- Бедность, как воинствующее противостояние богатству.
- Богатство, как право на уничижительное отношение к бедным.

Каждый вправе добавить к этому списку собственные представления порочности или вычеркнуть то, с чем он не согласен. Я не Учитель. Я высказываю свою точку зрения, на которую имею право по праву появления на этот свет. Когда мне говорят в лицо, что я кому-то не нравлюсь, я этому кому-то с обаятельной улыбкой на лице обычно говорю:«Дорогой! Я не родился на этот свет, чтобы понравиться тебе. У меня совершенно другие цели, задачи и планы!»

Давайте вместе разберем фактор СИМПАТИИ и АНТИПАТИИ. Почему одни люди нам нравятся, а другие — нас раздражают? Совсем недавно в моей голове возникла мысль, которая поразила меня своей простотой: «Тот, кто вас сильно раздражает, обладает теми чувствами и качествами, которые вы в себе подавляете! А тот, кто вам нравится, живет теми же чувствами, которые присущи вам».

Я никогда не соглашусь с нищим, который зло шепчет вслед пронесшемуся мимо

него «хаммеру»: «Чтоб ты сгорел вместе со своим хозяином!».

Но я и ненавижу хозяина «хаммера», для которого водитель «жигулей» — мелкая вошь, мешающая «хаммеру» двигаться на Рублевку.

В итоге-то, перед красным сигналом светофора все равны.

Конечно, в «хаммере» ехать приятнее и удобнее, чем в «жигулях». Ну, так попробуй заработать на «хаммер» (если хочешь и уверен, что можешь), а когда купишь себе машину представительского класса, не забывай то время, когда ты ездил на «жигулях», а еще раньше — на троллейбусе и в метро...

Получив, наконец, благо, к которому ты стремился, поблагодари тех, кто дал тебе жизнь, и судьбу, которая заметила тебя и отнеслась к тебе благосклонно.

В детстве я всегда помогал маме по дому, и когда она, целуя меня, говорила «Спасибо, мой дорогой!», во мне вспыхивало очередное желание помочь ей еще... Так и вы — благодарите свое сознание и подсознание за выполненную для вас работу. Помните — сознание и подсознание творят для нас чудеса на астральном уровне, и я рекомендую вам, дав им задание, не мешать им. Мы со своей физи-

ческой массой оболочки, подобно слону в посудной лавке, выглядим неуклюже, не веря им и отвлекая. А неверие своим помощникам влечет за собой отрицательный результат.

11.

В отношениях между людьми я не отрицаю материальное поощрение за оказанную помощь. В человека с детских лет надо закладывать понимание заработка, ибо ничто так не развращает человека, как благо не заслуженное, не заработанное. У меня с моим сыном существует договор (я имею возможность выполнять условия этого договора): Получил в школе «пятерку» — получай 20 долларов. Получил «двойку» — минус 100 долларов. Тройки и четверки не в счет. Пусть приучается к тому, что деньги с неба не падают. Деньги любят тех, кто любит, хочет и умеет их зарабатывать. Деньги тоже чувствуют заботливое и нежное к ним отношение. Вы можете сказать, что это мистика, приметы, но я убежден в том, что деньги в вашем портмоне должны быть чистыми, гладкими и разложенными по порядку. Деньги грязные, скомканные, лежащие вразнобой, непременно уйдут от вас к другому, к тому, кто к ним лучше относится, кто их больше любит. Не надо их обожествлять, но любить их и дорожить ими следует. Не путайте это с прижимистостью, с жадностью. Это отвратительно.

Я люблю людей щедрых, так как сам считаю себя щедрым, естественно, в пределах своих возможностей. Надо ли давать чаевые официанту? Безусловно. Но не для того, чтобы произвести «понтовое» впечатление на окружающих, а для того, чтобы отблагодарить за хорошее обслуживание. Я люблю тратить деньги на семью, на удовольствия, которые я могу доставить своим близким и друзьям, на одежду, на парикмахерские услуги, но я не стану украшать елку стодолларовыми купюрами, не буду растапливать камин бумажными «евро» и не позволю себе выбрасывать на ветер рубли, устраивая показушный деньгопад...

Я знаю, каким трудом я их заработал. Я знаю, что денег много не бывает, но мало их может стать в любой момент...

Однажды в морозный день я шел по улице и увидел на тротуаре обледеневшую десятикопеечную монету. Мне было все равно, орлом она лежала или решкой. Но я поднял ее, обогрел, вытер насухо и положил в карман, сказав: «Добро пожаловать. Твоя родня ждет тебя».

Можете сказать — сентиментальные сопли богача. Это ваше право. Но если вы, к примеру, идете по той же улице, и на ваших глазах, поскользнувшись, падает женщина.

Вы, естественно, куда-то торопитесь и проходите мимо, не подав ей руки. Вы достойны уважения? Нет. Вы, ради своего блага, не помогли человеку. А ведь это ваш родственник, потому что все мы в этом мире родственники, хотя и в разных номинациях. Так и с десятикопеечной монеткой. Она — родственница доллара. Помогите ей, и она, и доллар ответят вам любовью и благодарностью. Любовь должна быть взаимной.

Можете сказать — как можно сравнивать несравнимое? Можно. Это называется образным мышлением.

Но поскольку я не имею права считать себя писателем, перейду к прозаической конкретике, впрочем, тоже не лишенной образности...

12.

Когда мы обращаемся к кому-либо с какой-то просьбой, ответ может быть двояким — либо «да», либо «нет». Конечно, мы ожидаем ответа «да» и тяжело вздыхаем, получив ответ «нет». Мой совет — постарайтесь полюбить слово «нет». Потому что «нет» это ступенька к заветному «да». Конечно, надо поразмыслить, как следует, потрудиться, прежде чем встать на эту ступеньку. Но у вас вырастут дополнительные крылья, когда вы, достигнув желаемого результата, крикнете:

«Я сам это сделал! Ай, да Пушкин! Ай, да молодец!». И на новых крыльях — в дальнейший полет. Но если речь идет о конкретно заработанных деньгах, попробуйте не откладывать их «на черный день». Вы тем самым этот «черный день» приближаете. Не надо бояться, что деньги кончатся. Помните, «СВЯТО МЕСТО, ПУСТЫМ НЕ БЫВАЕТ!» Если вы все делаете правильно, на смену потраченным деньгам придут новые.

Когда вам становится трудно, как правило, появляются советчики, среди которых много неудачников. Не принимайте советов неудачников. Неудачливость ЗАРАЗНА, и может передаваться воздушно, как ОРЗ. Вспомните известное выражение — «если ты такой умный, то почему ты такой бедный?».

Правильно проанализированные причины неудачи — начало дороги к удаче.

Важно только не зафантазироваться, не размечтаться о несбыточном. Есть опасность направить ваших помощников (сознание и подсознание) по ложному пути, который приведет вас к очередной, еще более серьезной неудаче. Поймите, что в 40 лет вам не стать Чемпионом Мира в беге на сто метров. Вам не блистать в танцевальном дуэте с Анастасией Волочковой. Лучше помогите, имея возможность, юным талантам...

Зафантазироваться опасно, но пофантазировать в пределах реального — полезно. Заведите тетрадочку и попробуйте написать, каким бы вы хотели видеть себя, скажем, через двадцать лет. Не скупитесь, не будьте жадными по отношению к самому себе. По пунктам. Ну, например:

1. Хочу иметь личный самолет.
2. Хочу иметь яхту дороже, чем яхта Абрамовича.
3. Хочу иметь виллу на Канарах, дом в Англии и дворец на Рублевке.
4. Хочу войти в десятку крупнейших миллиардеров мира.
5. Для начала хватит.

Записали, задумались, взвесили свои возможности, внесли поправки:

1. Хочу иметь личный вертолет.
2. Хочу иметь яхту. Не такую, конечно, как у Абрамовича, но яхту.
3. Хочу иметь хороший дом в Барвихе.
4. Хочу войти в десятку миллионеров России.
5. Для начала хватит.

Итак, цели определены. Задачи ясны. За работу, товарищи!

Сознание и подсознание помимо вашей воли начнут вас стимулировать...

13.

Вы указали им систему координат, определили цель, задачу, сроки... И вот... Как-то незаметно пролетели 20 лет. К этому моменту вы забыли о старой тетрадочке. Но ваша служанка или горничная, или домработница (как вам будет угодно), разбирая старый хлам, забытый в дальнем ящике старого шкафа, от которого вы решили избавиться, случайно натыкается на эту тетрадочку, приносит ее вам и спрашивает: «Иван Петрович! (или «Петр Иванович», или «Моисей Соломонович», или «Гурген Арменович» — в зависимости от того, как вас зовут) Это вам нужно или я выброшу на помойку?»

И вдруг вы вспоминаете то не самое сладкое для вас время, вспоминаете ту постаревшую тетрадочку и не без удивления читаете свои мечты двадцатилетней давности. И не можете поверить! Большой процент загаданного вами сбылся! Личный вертолет? Есть. Яхта? Есть. Не такая, конечно, какая сегодня у Абрамовича, но все-таки яхта. Хороший дом? Есть. Не в Барвихе, правда, а в Переделкино. Но тоже неплохо. В десятку миллио-

неров России хоть и не вошли, но тридцатку замыкаете... Чудо!.. Не говоря уже о том, что сын ваш, закончивший консерваторию уже шестой год, как главный дирижер Лондонского Симфонического оркестра, и у него шикарный пентхаус рядом с Гайд-парком...

И вы достаете дорогущую авторучку и пишите по пунктам, каким вы хотите видеть себя еще лет через десять. И ваше, уже не очень далекое будущее представляется вам следующим образом:

1. Все-таки хочу иметь личный самолет.
2. Все-таки хочу иметь более дорогую яхту. Не такую, конечно, как сегодня у Абрамовича...
3. Хочу иметь виллу в Новой Зеландии.
4. Все-таки хочу войти в десятку миллионеров России.
5. Хватит, пожалуй.

Пределов богатства нет. Предел есть только у бедности. Но бедность — не порок, а несчастье... А человек, как ни крути, творение уникальное. Его можно сравнить с айсбергом. И то, чего он добился, это лишь надводная часть с внешней и внутренней симметрией, гармонией и красотой. И можно только догадываться о его базовых подводных возмож-

ностях. Только масштабы у людей разные. Но в жизни не может быть по-другому. Таковы общие законы природы.

Главное, реализовать себя в масштабах, данных тебе природой. А каковы эти масштабы, нам до конца знать не дано. Самое страшное — смириться с кажущейся данностью и не пытаться себя реализовать.

Мозг человека, если принять его возможности за 100 процентов, в среднестатистическом варианте активируется на 3—5 процентов. У гениев — 10 процентов. 10 процентов, и вы уже гений! Так почему не попробовать? 3—5 процентов всегда останутся, на худой конец... Шутка шуткой, но загрузите свое сознание и подсознание. Они же без юмора. Могут принять всерьез...

14.

Джим Керри в юности подписывал и раздавал друзьям чеки на миллион долларов. Шуточные были чеки, сувенирные. Кто мог тогда предположить, что сегодня Джим Керри — один из крупнейших миллионеров. Может его сознание и подсознание? Им-то невдомек было, что Джим Керри шутит...

Можно, конечно, утверждать, что это — уникальное совпадение, но можно утверждать и обратное. Во всяком случае, когда я с



такими «совпадениями» сталкиваюсь, я еще и еще раз прихожу к выводу, что подлинно философские пословицы и поговорки — не просто изящные литературные афоризмы, а результат многовекового опыта на основе всего периода существования того или иного народа. Так что, видимо, не зря говорится — «в каждой шутке есть доля правды»...

Но в очередной раз уйдем от общих рассуждений к конкретным ситуациям на непростой дороге бизнеса.

Очень часто мы встречаем блокировку идущим от нас или к нам добрых устремлений, денежных потоков... Вроде бы, все правильно, а потоки до нас не доходят. Кто-то в этой ситуации вздохнет и подумает: «Ничего не понимаю. Что делать?». И присядет на теплом берегу в пассивном ожидании.

Но кто-то вспомнит, что желания и намерения надо подпитывать. Если вы разожгли костер и хотите, чтобы он разгорался, надо подбрасывать в него поленья. Надо войти в то состояние, в котором вы хотите себя видеть. Хотите стать большим начальником (а почему бы и нет?) — станьте сначала маленьким, но действуйте, как большой. Научитесь отдавать приказы подчиненным, требуя исполнения. Найдите опытного секретаря. Можно и секретаршу. Но не для того, чтобы ездить

с ней на лыжный курорт и производить понтовое впечатление на окружающих сексапильными формами вашей спутницы. Это — не более, чем украшение на елке. А елки-то еще нет! Бизнес ваш едва-едва дал первый хиленький росток. Дурные примеры более заразительны, чем примеры положительные. Ищите положительные примеры — в жизни, в литературе, в кино. Пользуйтесь умными искренними подсказками. Вспомните школу. Вы не можете решить какое-то уравнение. И с этой стороны подойдете, и с той... Ноль результата. И тут сидящий рядом отличник говорит вам: «А ты возьми за скобки эту часть уравнения». Вы ставите скобки, и решение приходит мгновенно. Словно вам открыли глаза!

Важно лишь отличить добрую подсказку от злой, заранее неправильной. Может быть, подсказчик умышленно указал неверный путь, чтобы окунуть вас в мутное болото, из которого невозможно выбраться. Может, он ваш конкурент или просто завистник, который рассуждает так: «мне плохо, так пусть и тебе будет плохо». Увы, но в жизни так случается. И не редко...

Воспользуйтесь одной из моих подсказок. Хотите стать богатым? Отлично! Ничего в этом дурного нет. Но для начала научитесь мыслить, как богатый.

15.

Ни в коем случае не ставьте во главу угла понятие НАКОПИТЕЛЬСТВА. Есть большая опасность в решении этой задачи пойти по пути грабежей, воровства, обмана. Запомните! Накопленные, лежащие без движения деньги, к богатству не имеют никакого отношения. Участь таких денег известна — рано или поздно их украдут у вас в прямом или в переносном смысле, подобно тому, как вы когда-то украли их у кого-то.

Деньги должны быть в вечном движении. Они должны вкладываться — в недвижимость, в акции, в производство и... в БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ!

Помимо подлинного благодеяния существует еще и закон оборота денежных средств. И Библия не зря утверждает — ДА НЕ ОСКУДЕЕТ РУКА ДАЮЩЕГО.

Деньги — язык материального общения между людьми. Ими надо «разговаривать», то есть, тратить. Конечно, в масштабах вашего бюджета.

Два примера. Вы любите качественное дорогое пиво. У вас есть возможность покупать именно это дорогое пиво. Но рядом стоит дешевое пиво. И вы убеждаете себя в том, что, вообще-то пиво и есть пиво. Так зачем тратить-

ся на дорогое, когда можно купить дешевое и тем самым сэкономить (накопить). Поверьте, может наступить момент, когда вы испортите свой организм плохим пивом, и вам запретят пить и то, и другое. И вы подумаете: «Какой же я был болван, что не покупал дорогое пиво! И на хрена мне сегодня то, что я накопил?».

Пример простой, школьный, но алгебраически верный. Подставьте вместо понятия «пиво» другое значение — результат будет тот же.

Второй пример, как говорят, из другой оперы.

Как-то я был в Женеве, в командировке и остановился в гостинице «Нога-Хилтон». Проходя мимо одного из номеров, я познакомился с немолодым, лет семидесяти, человеком, который пригласил меня в свой номер.

Номер, скажу я вам, был роскошный. Много я видел роскошных апартаментов в разных отелях, но это было что-то особенное. Видеокамеры на входе. Бронированная дверь. Шикарная итальянская мебель. Восемь комнат. Зимний сад. Эксклюзивная посуда... И что еще бросилось в глаза — большое количество семейных фотографий.

Из разговора выяснилось, что этот почтенный господин родом из Америки, а в

Швейцарию приезжает раз в год и ровно на одну неделю. Это вошло в привычку. И я спросил: «А семейные фотографии вы каждый раз привозите с собой?». Выяснилось, что он этот номер снимает уже в течение 25-ти лет (!).

Выяснилось также, что стоимость этого номера составляет двадцать тысяч швейцарских франков в сутки. Я напрягся и подсчитал, двадцать тысяч умножил на 365 дней, получил 7.300.000 швейцарских франков, далее я эту сумму умножил на двадцать пять лет, и получил что еженедельное пребывание в Швейцарии обошлось этому господину в 182 миллиона 500 тысяч швейцарских франков.

Естественно, я поинтересовался, не легче ли было купить на эти деньги целый отель? На что он ответил: «У каждого человека своя норма жизни. Мы же не покупаем нефтяное месторождение, чтобы заправить бензином бак своего автомобиля».

16.

Кто-то скажет: «С жиру бесится!». Кто-то недоуменно пожмет плечами, а кто-то попытается, как говорит сегодня молодежь, «въехать» в эту формулу и на своем личном примере убедиться, что все дело в разнице масштабов.

У меня есть знакомый, достаточно состоятельный человек, который каждую субботу

и воскресенье приезжает в один из подмосковных отелей, в котором на эти дни забронированы за ним весьма дорогие апартаменты. Казалось бы, дешевле на эти деньги построить загородный дом, и в нем проводить субботы и воскресные дни. Но он считает, что иметь дом только для этой цели — обременительно. Его право. А между прочим, в одной из статей конституции Германии сказано: «Собственность обременяет». Логика в этом есть — мы часто становимся не хозяевами, а слугами своей собственности и недвижимости...

Еще раз обращаю внимание на соотношение возможностей и желаний. Вернусь к той самой тетрадочке с пунктами исполнения желаний. Возьмем сто человек и попросим каждого из них «пропунктировать» свои желания. У всех они сбудутся? Конечно же нет. У кого-то все сбудется на сто процентов, у кого-то — на пятьдесят, у кого-то — на ноль. Кому-то повезет, кому-то не повезет. И опять вспоминается мудрая пословица — везет сильнейшему. А слабейший в большинстве случаев разочаровывается в жизни и опускает руки. Но это — вредное заблуждение. Надо проанализировать причины «невезения», найти ошибки, неверные решения, а может быть, самостоятельно или с помощью друзей прийти к выводу: дело, которым я занялся для исполнения желаний — не мое дело. Не дано мне природой стать успешным бизнесменом.

Постараюсь использовать то, что мне дано — музыкальная одаренность, живопись, преподавательская деятельность, умение готовить вкусную пищу, моделировать... Я убежден в одном — любой человек умеет делать ЧТО-ТО лучше, чем другие. Надо найти в себе это ЧТО-ТО и не чураться ЕГО, каким бы мелким это ЧТО-ТО ни казалось.

Важно только идти к своей цели ежедневно и честно. Надо уметь пахать в любом смысле этого слова. И результат будет.

Но есть люди нетерпеливые. Им хочется достигнуть вершины в один прыжок. И они, как правило, находят другие способы: обман, предательство, преступления... Потом, добившись своего, они радостно восклицают: «Йес! Я сделал это!». И подкрепляют этот возглас модным сегодня резким движением руки победителя. Но расплата за содеянное непременно придет. Либо на земле, либо на небесах... Я не хочу говорить о таких «победителях».

Настоящий человек находит другие пути...

17.

Хочу поведать одну доподлинно реальную историю. В юности была у меня одна знакомая девушка, которая для каких-то своих

целей не нашла ничего лучшего, как заняться одной из древнейших профессий. Ей казалось это простым делом. Главное, не подхватить какую-нибудь неприличную и опасную болезнь. А дальше, как в известной басне Ивана Андреевича Крылова: «Попрыгунья Стрекоза лето красное пропела, оглянуться не успела, как зима катит в глаза...».

Как говорят, пронеслись годы. Наступил критический возраст, упала активность заинтересованности со стороны противоположного пола, упал спрос, не срабатывают предложения...

Она пришла ко мне, как к другу юности и расплакалась. Я, говорит, еще достаточно молода, но молодые мужчины мною уже не интересуются. Время идет, я хочу семью, хочу детей, я так ничего и не достигла. Что делать? Я, говорит, пришла к тебе не за деньгами, а за советом. Ты много достиг. Помоги мне...

Я спросил, что она хочет. Она сказала, что сама не знает. Потом подумала и мечтательно произнесла: «Хочу иметь свой салон красоты...».

«Очень хорошо, — говорю, — а что ты для этого сделала?».

«Ничего, — говорит. — Потому что у меня нет денег».

«Вот видишь, — отвечаю я ей. — А говоришь, что пришла не за деньгами».

«Открою салон, раскручусь, отдам».

Я спрашиваю: «А как ты предполагаешь открыться, раскрутиться, если я помогу тебе деньгами?».

«Не знаю, — отвечает, — Поэтому к тебе и пришла».

Я посадил ее за стол, достал блокнот и сказал довольно жестко: «Пиши по пунктам все, что я тебе скажу, и выполняй в полном соответствии с моими наставлениями. Шаг влево, шаг вправо — фиаско. Иди строго за мной, иначе попадешь в болото, из которого не выберешься. Будешь меня слушаться — добьешься успеха. Ты готова изменить свою жизнь?»

«Готова», — прошептала она сквозь слезы.

«Если так, — сказал я, — значит, в тебе родилась ВЕЛИКАЯ СИЛА НАМЕРЕНИЯ! Итак, слушай и пиши.

И я стал ей диктовать:

Во-первых, ты должна измениться. Для начала — внешне. Перестань вызывать у мужчин желание немедленно затащить тебя в постель. Носи строгие костюмы, сделай свой макияж более скромным, внешне и внутренне

постарайся почувствовать себя деловой женщиной. За первым изменением обязательно последует второе, третье... По принципу домино. При условии, конечно, что ты не собираешься обманывать ни себя, ни окружающее тебя общество. Ты хочешь стать деловой женщиной, ты хочешь иметь свое дело. Какое дело?

Она говорит: «Мечтаю открыть салон красоты!».

18.

Салон красоты? Отлично! Но, видимо, ты имеешь ввиду не частную лавочку в квартире типа тайных «массажных» заведений. Ты хочешь иметь настоящий, красивый, профессиональный салон. Тогда уясни себе, что ТЫ сама по себе — ФИЗИЧЕСКОЕ лицо, а салон красоты — ЮРИДИЧЕСКОЕ лицо. И тебе необходимо это зарегистрировать и начать процесс по неизменным законам бизнеса. И если нарушение уголовно-процессуального кодекса влечет соответствующее наказание, то нарушение законов бизнеса тоже влечет наказание — крах и развал твоего дела. Для начала надо придумать название, отличающееся от названий сети салонов, уже действующих. Итак, как будет называться твой салон? Из этических соображений настоящее имя салона называть не буду... Ну, вы меня понимаете?

Она говорит: «Мой салон будет называться... «ПРЕЛЕСТЬ».

Превосходно. Теперь займись поиском сдающихся в аренду помещений и одновременно изучи специальную литературу, которая научит тебя, как на практике создать свой бизнес. Забудь ночные клубы, тусовки и т.п. Читай и учись!

Теперь дальше. Предприятие должно иметь свой счет в банке. Но не в посредственном, шатком банке, который в любой день может обанкротиться, а в одном из трех-пяти лучших банков России. Из этических соображений не буду указывать какой-то конкретный банк. Ведь когда видят, что твой счет открыт в достойном банке, то и отношение к тебе будет столь же достойным.

И тут я вижу в ее глазах главный вопрос — где взять деньги на аренду помещения? Существует закон первоначального накопления капитала. Даже и до того, как Карл Маркс этот закон сформулировал, он все равно существовал, подобно тому, как рентгеновы лучи существовали и до того времени, когда их открыл Рентген.

Кстати, изучая Маркса, я с удивлением обнаружил, что он велик не только тем, что написал известный труд «Капитал». Его имя стоит в одной строке с такими учеными,

как ЭНШТЕЙН, ЛАНДАУ, КОПЕРНИК, ФРЕЙД. Карл Маркс издал массу законов, которые применяются с успехом в современной практике. Один из этих законов — « ЗАКОН ВОЗРАСТАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ».

Для примера, сначала человек мечтает о велосипеде, затем — о мотоцикле, затем — об автомобиле, и дальше, как говорится, больше! А разве не этот закон возрастания потребностей описан А.С. Пушкиным в «Сказке о золотой рыбке»? Помните, как Старуха говорит: «Не хочу быть вольною царицей! Хочу быть владычицей морскою, чтоб служила мне рыбка золотая и была бы у меня на посылках!»? Поэтому следует к этому закону относиться реально и самокритично, иначе легко оказаться у разбитого корыта.

Но мы немного отвлеклись, давайте вернемся к моей знакомой...

«Итак, — сказал я ей, — ты первоначальный капитал накопить не смогла. Я тебе помогу, как когда-то кто-то помог мне. Дам тебе стартовую сумму. Выбери приличное помещение, естественно, исходя из своих возможностей. Заключи договор с арендодателем. Но помещение нежилое и нуждается в ремонте. В договоре ты указываешь, что в арендную плату ВХОДИТ ремонт этого помещения. При этом существуют так называемые «каникулы» от уплаты арендной ставки

— от одного до трех месяцев (время, в течение которого ты должна вложить деньги в ремонт.) Вложила деньги в ремонт, и это входит в арендную плату.

Возникает вопрос: а где взять деньги на ремонт? Где взять деньги на современное оборудование салона? Отвечаю. Правительство издало законопроект, и Государственная Дума РФ этот законопроект утвердила. Малый и средний бизнес не должны испытывать трудности в получении кредитов. Учреждения, кредитующие малый и средний бизнес получают за это послабления в деле уплаты налогов. Мы — вам, вы — нам. Закон есть закон. Итак, ты заключила договор на аренду и на закупку оборудования.

19.

Сразу предупреждаю. Не экономь на оборудовании. Не покупай оборудование, бывшее в употреблении. Все так называемо «б/у» имеет свое прошлое, свою энергетику, чаще всего — не положительную, свою историю. Короче говоря, оно свой век отжило. Ориентироваться надо на новое оборудование. Затем ты приходишь в банк, выкладываешь договор на аренду, договор на ремонт, договор на закупку оборудования и твердо ссылаешься на Федеральный закон, согласно которому, банк должен твое малое предприятие финансиро-

вать, то есть, КРЕДИТОВАТЬ. Разумеется, все, что ты возьмешь в кредит, будет оставаться СОБСТВЕННОСТЬЮ банка. Это не халява! Начнет действовать салон — начнешь погашать кредиты, взятые под процент...

Желание добиться СВОЕГО подхлестывает, возникает здоровый азарт, закипает работа. Проходит время — расходы окупаются, кредиты погашены. И вот она — долгожданная пора доходов. Ведомая всепоглощающим желанием ты добьешься своего, и Господь будет твоим союзником».

Конечно, этот разговор с моей знакомой состоялся не вчера. Прошло несколько лет, в течение которых она строго соблюдала все основные этапы становления, которые я ей надиктовал... Когда она открыла уже пятый (!) филиал своего салона, она пришла в банк, чтобы заполнить формуляр и продолжать вести финансовые дела... Ее заметил вице-президент банка и влюбился в нее. Любовь оказалась взаимной. Сегодня в их семье трое детей, а в Москве им принадлежит сеть модных салонов...

Легче всего сказать: обычная сказка про Золушку. Но это чистая правда, а в словах знаменитой когда-то песни «Мы рождены, чтоб сказку сделать былью» заложен глубокий философский смысл.

Это пример удачи, когда все сложилось, все совпало и привело к положительному результату. Но бывает и так, что человек, вроде бы, делает все правильно, придерживаясь существующих законов, а в итоге что-то не заладилось, не получилось, и идея лопнула, как воздушный шарик. Конечно, порой возникают серьезные проблемы со здоровьем, обрушиваются (не дай Бог!) трагедии, войны, теракты... Это явления, из ряда вон выходящие. Мы становимся их жертвами. Но бывает, что и в нормально текущей жизни что-то не складывается, и строительство дома, который мы называем «бизнесом», замораживается на уровне фундамента. В таких случаях надо суметь взглянуть на себя со стороны, чтобы найти причины неудачи, прежде всего, в самом себе. Повторяю — я не Учитель. Я искренний и добрый советчик на основе личного опыта. Я убежден, что успех в бизнесе во многом, если не во всем, зависит от взаимоотношений с партнерами, с конкурентами...

20.

Кто-то из великих сказал: «НЕЛЬЗЯ ДВАЖДЫ ПРОИЗВЕСТИ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ». Это стопроцентная правда. Очень многое зависит от того, какое первое впечатление произвели вы на нужного человека или он — на вас.

Имейте ввиду, первое хорошее впечатление может стать для вас пропуском в дальнейшее развитие отношений с нужным вам деловым собеседником. Каждый человек в той или иной мере наделен природной интуицией. Но не исключайте того, что интуиция вашего визави может быть значительно тоньше вашей. Существует целая оккультная наука — ФИЗИОГНОМИКА. Она позволяет составить характеристику человека, исходя из его мимики, поведения... В этом смысле, как мне кажется, я кое-что понял, и вот мои советы.

Первое. Если вы хотите, чтобы кто-то остался вами доволен, постарайтесь, чтобы он был доволен собой при каждом упоминании о вас. Следите за своей мимикой, за жестикуляцией рук, не будьте торопливыми при изложении своих идей, избегайте громкой речи и лошадиного ржания по поводу, который показался вам смешным, сдерживайте свои эмоции... Помните о ПЕРВОМ впечатлении.

Мне вспоминается в связи с этим рассказ гениального Антона Павловича Чехова «На пароме». Молодой кадет плывет на пароме в имение своей тетушки на летние каникулы. Его место на нижней палубе (экономический класс). Он смотрит снизу на верхнюю палубу и видит облокотившуюся на перила очаровательную барышню, в которую он сразу по-юношески влюбляется... Он попадает

под гипноз изящной осанки, тонкой талии, лебединой шеи, нежных рук... Он не может оторвать глаз от этой неземной красоты... И вдруг сие божественное создание громко обращается к своей служанке: «МАКАРЫШНА! ЧОЙ-ТО ЖАРКО СЯХОДНИ, И МУХИ КУСАЮТЬ!». И ОНА СТРАСТНО НАЧАЛА ЧЕСАТЬ СЕБЯ В ОБЛАСТИ ЖИВОТА». И образ прелестной красавицы разбился вдребезги, подобно хрустальной вазе, упавшей на острый камень...

Так что, если ваша цель — произвести хорошее первое впечатление, то вы должны помнить: то, что вам кажется нормой, других может раздражать, и ваши отношения, как говорил мудрый ОМАР ХАЙЯМ, могут, «НЕ СТАВ ВИНОГРАДОМ, ПРЕВРАТИТЬСЯ В ИЗЮМ».

Второе. Если вы сидите напротив своего собеседника, не скрещивайте руки у себя на груди. Этим вы перекрываете источник доверия к себе. Вы, словно закрываетесь от собеседника, и он это чувствует. И скорее всего, хорошей доверительной беседы не получится.

Третье. При беседе с человеком, чье мнение, доверие к вам необычайно важно, потому что от этого зависит принятие положительного решения, постарайтесь незаметно копировать его движения, его действия. Не

пародировать (Боже упаси!), а именно копировать. Ну, скажем, он подпирает рукой свою голову — сделайте так же. Он облокотился на кресло и положил ногу на ногу — сделайте также. Только, будучи женщиной, не слишком оголяйте коленки — он может это неправильно понять. Если ваше копирование не будет акцентированным, он его не заметит. Единственное, что он для себя отметит, так это то, что во время беседы ему очень комфортно в вашем обществе. Потому что ваш собеседник, глядя на вас, словно видит себя в зеркале, и, поскольку он себе доверяет, частица этого доверия распространяется на вас. И не исключено, что по окончании беседы он скажет: «У меня такое впечатление, что мы с Вами знакомы уже давно». А если не скажет вслух, то подумает...

21.

Еще один важный, с моей точки зрения, совет. При первой встрече постарайтесь преодолеть в себе фактор СТРАХА. Ведь страх это порок, который в разной степени присущ каждому.

При этом не следует путать реальный страх с надуманным. Реальный страх это естественное чувство самосохранения. Это боязнь потерять жизнь, близких людей, материальные блага. Реальная опасность порождает

реальный страх, который, в свою очередь порождает реальные меры противостояния и защиты. Как говорится, «ЛЮБОЕ ДЕЙСТВИЕ РАВНО ПО СИЛЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ»

Но есть страх иррациональный по формуле — НЕ ХОДИ В ЛЕС — МОЖЕШЬ ЗАБЛУДИТЬСЯ, НЕ НЫРЯЙ В МОРЕ — МОЖЕШЬ УТОНУТЬ...

Если следовать этой формуле, то с активной жизнью можно распрощаться.

Не выносите сами себе приговор за поступок, который вы еще не совершили.

Разумеется, речь идет не об аморальных, античеловеческих, противозаконных поступках. Наказание за такие поступки придет помимо вашей воли. Речь идет о внутренней перестраховке — ОЙ, МЕНЯ НЕ ПОЙМУТ! ОЙ! Я БУДУ НАКАЗАН!

Таким образом, я говорю о САМОВНУШЕНИИ со знаком «минус».

Но добиться успеха в жизни можно лишь с помощью САМОВНУШЕНИЯ со знаком «плюс» — Я СМОГУ! Я ДОБЬЮСЬ! УСПЕХ ПОРОДИТ НОВЫЙ УСПЕХ! МАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА ПОЗВОЛЯТ НАСЛАЖДАТЬСЯ ЖИЗНЬЮ НЕ ТОЛЬКО МНЕ, НО И МОИМ ДРУЗЬЯМ И БЛИЗКИМ!

ДА ПОМОЖЕТ МНЕ БОГ! И БОГ МНЕ ПОМОЖЕТ!

Но при этом надо четко осознавать, что наши победы нужны всем, кого мы любим, и кто нас любит, а наши поражения нужны только врагам.

Конечно, мыслить надо реальными категориями, сообразуясь с конкретными возможностями. В противном случае любое самовнушение может привести к удушающей шизофренической идее с последующим попаданием в палату № 6.

22.

Впрочем, если эта всепоглощающая идея гениальна, то с ней можно прожить жизнь и в палате № 6 или быть сожженным на костре. Будущее рассудит — либо предаст забвению, либо сделает героем истории...

Из всех Великих Библейских Заповедей я особенно люблю эту — ВОЗЛЮБИ БЛИЖНЕГО, КАК САМОГО СЕБЯ.

Некоторые «реалисты» задают вопрос: «А с какой стати я должен любить какого-то незнакомого человека, как самого себя?»

Я всегда отвечаю: «Все мы — частицы единого организма, который называется ЖИЗНЬ. Каждый человек — модель этого

единства. Простой пример. Модный сегодня дайвинг. Перед тем как погрузиться в глубину моря, мы надеваем акваланг, мы надеваем кислородную маску, мы надеваем маску на глаза. Для чего? Для того, чтобы дышать, для того, чтобы видеть, для того, чтобы прийти на помощь другу, атакованному морским хищником... А представьте себе, что наш левый глаз ненавидит правый, что наша правая рука ненавидит левую, что наши органы дыхания ненавидят наши глаза и руки... Тогда конец всем — и глазам, и рукам, и органам дыхания. Конец НАМ!

По моему глубокому убеждению, наша с вами «ДУША» создана из физического тела ТВОРЦА. Он, руководствуясь великой и бесконечной своей мудростью, вложил в каждого из нас свою частичку, дал нам души, которые в свою очередь всех нас, мои дорогие, делают родными, независимо от цвета кожи и вероисповедания!

Вам хочется, чтобы окружающие относились к вам с любовью, — так с такой же любовью и вы относитесь к окружающим.

Добившись успеха в каком-либо деле, не «звездите». Помните, что подлинные звезды светят нам через сотни миллионов световых лет. А человек, считающий себя звездой, подобен электрической лампочке. Рано или

поздно лампочка перегорит, и на ее место вкрутят новую лампочку...

Не стыдитесь, если надо, вымыть на кухне грязную посуду. Во-первых, в этом процессе вы ГРЯЗНОЕ собственными руками делаете ЧИСТЫМ. Во-вторых, подумайте о том, что в этот момент миллионы людей тоже моют посуду. И спесь покинет вас, и вы ощутите, как говорят, что «все мы люди, все мы человеки». И, в конечном счете, все мы равны перед Создателем.

Все, что я пытаюсь изложить в этой книге — не более, чем советы тем, кто хочет добиться успеха, хочет стать богатым в самом чистом смысле этого слова. Мои советы — не заповеди. Соглашаться с ними или не соглашаться — дело каждого. Но все, что я говорю, я говорю от чистого сердца, желая помочь желающим. Я добился не малого. Мой опыт сродни полезным препаратам, которые я предлагаю применить. Но помимо практики я часто прибегаю к теории, к тем общечеловеческим и библейским истинам, про которые сноб-философ может сказать, что все это давно известно, что все это банальные прописные истины. Если рассуждать в этом ключе, то гениальное произведение великого, мною любимого Александра Сергеевича Пушкина «РУСЛАН И ЛЮДМИЛА», существовало за двести лет до рождения поэта, в НОРВЕЖ-

СКИХ СКАЗАНИЯХ, но совершенно в другой интерпретации. Гениальность Пушкина состоит в том, что он по- своему раскрыл нам древние народные сказания, да еще и в стихотворной форме!

23.

Позволю себе спорное определение — любая ИСТИНА банальна! Истина принесет пользу, если ее УСВОИТЬ, то есть, вложить в свое подсознание.

Вечный, ставший банальным, вопрос: в чем смысл жизни? Для чего мы живем? Возможно, мы никогда не ответим себе на этот вопрос. А для чего мы по велению Всевышнего «плодимся и размножаемся»? Для того, чтобы жизнь, какой бы она ни была, продолжалась... И, конечно, для себя, каким бы эгоистичным этот постулат ни показался.

Иногда я слышу — зачем мне много детей? Чтобы нищету разводить? Если вы не верите Творцу, он не станет вам помогать. Существует древняя еврейская пословица — «Боженька дал ребенка, даст и на ребенка». Дети преумножают то, что удалось получить нам. Дети двигают вперед то, что нам бывает уже не под силу. Дети среднюю жизнь делают хорошей, а прекрасную — еще более прекрасной. С Божьей помощью и с нашей. Еще одна банальная истина — что посеешь,

то пожнешь. Но Творец не станет накачивать порванную шину и не будет лить коктейль счастья, любви и богатства в решето. Бессмысленно! Это надо помнить...

Помнить надо и то, что с наскока, с одного раза успеха не добиться. Доказано, что существуют семь, так называемых уровней успеха. Смысл этой ступенчатости в том, что нельзя с первой ступени вскочить на пятую, а с пятой — на седьмую. На седьмую можно попасть, только пройдя все предыдущие — от первой до шестой. Нельзя попасть в ординатуру, не окончив институт. Нельзя сварить борщ, не купив свеклу. Нельзя из первобытно-общинного периода сразу попасть в капитализм. Законы эволюции неопровержимы. В бизнесе, в финансах тоже есть свои эволюционные процессы.

Существует несколько расхожих выражений, выражающих негативное отношение бедных к богатым... «У богатых свои привычки», «С жиру бесятся» и другие... В основе подобных выражений лежит зависть. А зависть это один из пороков... Станьте богатым, и у вас появятся свои привычки, и ничего в этом дурного нет. В известной популярной песне одинокий мужчина, сидя в ресторане, наблюдает за сидящей за соседним столиком парой. Женщина поражает его своей неземной красотой, и он восклицает: «Ах, какая женщина! Какая

женщина! Мне б такую!». Зависть! Обыкновенная зависть! Найди себе такую женщину! Пусть ТЕБЕ завидуют.

Больше всего я боюсь своими рассуждениями разозлить людей, испытывающих материальные трудности. Я хочу разозлить их в хорошем смысле слова. Я хочу, чтобы они разозлились на себя, сбросили с себя оковы ложных убеждений, ибо подобные убеждения блокируют человеческие возможности. Я надеюсь помочь в этом.

24.

А что касается «богатых» привычек, так у кого их нет? Важно, чтобы эти привычки не были вредными ни для себя, ни для окружающих. У меня тоже есть свои привычки, свои, как принято говорить, «примочки». Они сугубо мои. Как отпечатки пальцев. У меня свой «ритуал» выхода из дома. Мне важно, какая нога первой ступит с лестницы на землю... В доме есть уборщица. Однажды я вышел из дома и наткнулся на нее. В руках у нее было пустое ведро. И я сказал ей: «Моя дорогая! Пустое ведро — плохая примета...». Хотя я понимаю что вера и суеверие две вещи не совместные, но я, тем не менее, поверил в эту примету — весь тот день прошел отвратительно. И вечером я сказал уборщице: «Давай договоримся — каждый раз, когда ты встре-

тишься мне с полным ведром, будешь получать материальное вознаграждение». Сработало! С тех пор, когда бы я ни вышел из дома, у дверей всегда ведро, полное воды. И это не суеверие. Еще раз подчеркну, что суеверие и вера — разные понятия. Это, скорее всего, мои мелкие безвредные капризы. Они никому не мешают. Или взять, к примеру, роспись. По росписи человека можно о нем многое сказать. Но я заметил, что если роспись заканчивается последним штрихом вверх, то дела у этого человека, как правило, идут вверх. Если этот штрих направлен вниз, то и дела ваши будут идти по наклонной плоскости. Смейтесь — не смейтесь. Дело ваше. Но если у вас не все ладится, обратите внимание на роспись. И, коли она уходит вниз, придайте ей направление к небу... Травы и деревья в своем росте стремятся к небу. Будьте и вы на высоте. А привычки — это ваше личное дело. Допустим, вы построили себе шикарный дом и оборудовали его шестью туалетами. Сколько угодно. Хоть двадцать. Главное, не забывать о том, что если (не дай Бог!) у вас образовались геморройные шишки, то больно вам будет в каждом...

Легче всего хулить богатых и смеяться над их привычками. Не хотите идти в жизни по линии успеха — ваше дело. Лишь не издевайтесь над теми, кто хотел, но у кого пока что-то не получилось.

Представьте себе Кремлевский Дворец Съездов. Большой вечер. Шесть тысяч человек в зале. И вдруг ведущий обращается в зал с предложением: любой желающий может выйти на сцену и, допустим, спеть какую-нибудь песню в сопровождении большого оркестра. Уверяю — 80% откажутся из чувства страха и неуверенности. Даже если среди них будут те, кому это по силам. Из двадцати оставшихся процентов девятнадцать захотят испытать судьбу, даже не имея представления о том, что это такое. И только одному из оставшегося процента удастся красиво и профессионально исполнить песню, заведя шеститысячный зал. За это, неожиданно для себя и для всех, он получит вознаграждение — автомобиль «Тойота». Над неудачниками будут посмеиваться, а победителю будут завидовать те, кто не вышел на сцену из-за страха и неуверенности. И будут грызть сами себя: «Ну, почему я испугался? Я бы спел лучше, и «Тойота» была бы моей». Напоминаю притчу о лотерейном билете... Могло быть — не могло быть. Претензии только к себе. А споры о бедности и о богатстве были и будут оставаться бессмысленными, ибо все в мире относительно. Один волос в супе — это много. Один волос на голове — это мало...

25.

Ну, а как же сделать так, чтобы в супе никогда не было ни одного волоса, а на голове

— непроходимый лес? Естественно, в аллегорическом осмыслении.

Первое осуществить просто — при приготовлении супа будь внимателен и аккуратен. За вторым надо следить, ухаживать, пользоваться полезными шампунями, делать массажи, укрепляющие корни волос. На это уходит много денег. А ведь еще нужны средства, чтобы купить ингредиенты для приготовления супа... Иными словами, приходим к тому же вопросу — как заработать много денег?

Помимо всего, я убежден в том, что советоваться и брать пример следует только в том случае, когда советчик или образец для примера — удачлив. Советы и плачи неудачников заразны. Они проникают в вас незаметно, помимо вашей воли. Человек, смирившийся с неудачно сложившейся жизнью, не привьет вам вакцину оптимизма. При этом «записаться в старики» можно и в двадцать пять лет, а почувствовать себя по-настоящему молодым можно и в пятьдесят. Статистика говорит о том, что в большом проценте случаев подлинного успеха, в данном материальном варианте, люди добиваются к пятидесяти годам. Я не беру примеры случайно пойманных «золотых рыбок» в виде свалившегося с неба наследства или передачи бизнеса от отца к сыну... Я базируюсь на ступенчатом развитии.

Истинные представления о жизни формируются именно к пятидесятилетнему возрасту. Не случайно в Индии на государственные посты не назначаются люди моложе пятидесяти. В этом есть своя философия. К пятидесяти годам человек приобретает опыт, и часто происходит положительная переоценка материальных и духовных ценностей...

Я не претендую на государственный пост в Индии, но в своей семье я, можно сказать, «Президент». Мне было двадцать семь лет, когда у меня родился первый сын. Сказать, что я был счастлив, это значит — ничего не сказать... Нынче я жду пятого. Мои ощущения счастья на пять порядков выше! Многое изменилось во мне самом. Если раньше я появлялся дома заполночь, просиживая в ночных клубах, болтая, выпивая, развлекаясь, убеждая себя в том, что я имею на это право, что все у меня в полном порядке, то сегодня при первой же возможности я спешу домой, чтобы провести время в семье, насладиться ростом моих детей, постараться дать им правильное направление... Эти чувства передать словами невозможно. И я не знаю, на какой вершине счастья я окажусь, если появится шестой (а почему нет?)!

Шагая вверх, мы ежедневно делаем переоценки. Сегодня — не то, что вчера. А завтра — не то, что сегодня. Важно, чтобы вектор

наших переоценок был устремлен в направлении возрастания. И это во многом, если не целиком, зависит от нас.

26.

Вспоминаю еще одну притчу... В моем «опусе» много притч. Я люблю притчи, как образец образного мышления... Так вот. Встретились два друга. Один говорит другому: «Я недавно вернулся с Тибета. Познакомился с фантастическим монахом, который знает все, может рассказать о твоем прошлом, заглянуть в твое будущее».

«Чушь! — говорит другой. — Шарлатанство! Видал я таких! Могу доказать!».

Они отправились на Тибет. Долго добирались Наконец, пришли к дому старца.

Первый спрашивает: «Как ты его хочешь разоблачить?».

Второй отвечает: «Очень просто. Вот у меня в ладони бабочка. Я спрошу у мудреца, мертвая она или живая? Если он скажет, что бабочка мертвая, я раскрою ладонь, и бабочка выпорхнет. Если он скажет, что бабочка живая, я сдавлю ладонь и придушу бабочку».

Друзья вошли в жилище монаха. Он посмотрел на них и говорит первому: «У твоего друга в ладони бабочка, и он хочет, чтобы я

сказал — мертвая она или живая. Так вот, все зависит от твоего друга...».

Поучительная притча. Хотите быть богатым — будьте им. Хотите иметь прекрасную семью — создайте ее. Хотите прозябать — прозябайте...

Жизнь это белый чистый холст. Человек — художник своей жизни. Можно темными красками изобразить тьму, беду, одиночество, горе, несчастье. А можно светлыми тонами воспроизвести солнце, свет, радость, красивый дом, прекрасную семью... Все в ваших руках!

Главное, получив от жизни благо, к которому вы стремились, независимо от того, красивая ли это вещь, большие деньги, ребенок, НЕ ЗАБУДЬТЕ поблагодарить СОЗДАТЕЛЯ и СУДЬБУ.

Но, испытав душевный оргазм при достижении цели, к которой вы стремились, придумайте себе новую цель. Иначе забронзовеете в виде памятника самому себе. А это будет означать СТАРОСТЬ... Не приближайте старость. Она сама знает, когда прийти, но отдалить ее можно...

27.

Хотелось бы поговорить о предприимчивости и о творческом начале в понятии

«бизнес». Удачливый бизнесмен для меня — сродни хорошему писателю. И тот и другой создают качественные продукты. Один — в виде дела, другой — в виде художественного произведения. И у того и у другого сначала в голове должна возникнуть идея, должен родиться сюжет.

То, что я вам сейчас поведаю — невымышленный сюжет современного романа (я уже говорил, что я не писатель). Это реальный пример из реальной жизни. После развала Советского Союза большое количество наших соотечественников разных национальностей покинули места своего проживания и отправились в дальние страны в поисках лучшей жизни. Одним эта лучшая жизнь удалась, другие, поняв суть политических и экономических изменений в России, пришли к грустному выводу, что ошиблись, но не желают в этом признаться. Кое-кто из этой категории вернулся на Родину и нашел-таки лучшую жизнь.

Одним из тех, кто уехал был харьковский мальчик, сирота по фамилии Натансон. Любящая бабушка увезла его в Америку. Образование, которое получил мальчик в СССР, позволило ему лишь устроиться рядовым курьером. На повышение образовательного уровня денег не было.

Друзья-эмигранты любили по воскресеньям собираться у бабушки — поболтать,

пошутить, погрустить и, конечно, полакомиться. Бабушка угощала их и фаршированной рыбой, и форшмаком, «хворостом». Но больше всего они любили американское блюдо «барбекю», приготовление которого бабушка освоила феноменально. Особый, непередаваемый вкус этому кушанью придавала бабушкина горчица, секрет которой достался ей от прабабушки, а прабабушке — от прапрабабушки... Своеобразная семейная тайна. От приправы многое зависит. Многие любители настоящего грузинского соуса ткемали утверждают, что с ткемали можно съесть и подметку...

Шло время, бабушка умерла, но жизнь продолжалась. Воскресные посиделки с барбекю продолжали традицию. Не было только бабушкиной горчицы, и вкус барбекю уже был далеко не таким, а покупная горчица бабушкину — никак не заменяла.

И однажды один предприимчивый приятель поинтересовался, не остались ли от бабушки какие-нибудь записи, среди которых вдруг обнаружится и горчичный секрет. Представьте себе, что в старых бабушкиных записях они нашли, что искали. Приготовили, и вкус того самого барбекю вернулся.

И предприимчивый приятель предложил: «А давай будем выпускать бабушкину горчицу! Не хочется всю жизнь быть курьером...».

На это бабушкин внук сказал: «В супермаркетах сто двадцать наименований разной горчицы. Кому нужно сто двадцать первое?».

Но предприимчивый приятель возразил: «Ты еще ничего не сделал, а уже расписываешься в собственной несостоятельности. Попробуем!».

И они попробовали. Приготовили горчицу, купили сто баночек, расфасовали, придумали свой логотип и предложили в один супермаркет. Горчица прошла все необходимое тестирование, и ее выставили на прилавок. Прошел месяц с не большим — никакого результата. И вдруг звонок из супермаркета: «У нас предложение заключить с вами договор на поставку тысячи банок в месяц. Для этого, если у вас нет возможности, дам деньги, дам помещение и войду к вам в долю». Но предприимчивый друг, который понимал толк в финансовом деле, сказал: «Не надо нам его брать в долю. Заключим с ним контракт, под этот контракт возьмем в банке деньги и запустим горчичное дело в производство».

28.

Сняли какую-то заброшенную столовую, отремонтировали, купили оборудование и выпустили первую тысячу банок. Потом — вторую, третью... Заработали приличные деньги. Через год хозяин супермаркета говорит:

«Мне нужно 25 миллионов банок. Горчица пользуется повышенным спросом. Я буду продавать ее по всей Америке»...

На сегодняшний день два «неудачника» имеют обширную сеть собственных магазинов в Америке и в Европе, а назвать сумму, выражающую их финансовое состояние, у меня язык не поворачивается...

Пример из жизни подкреплю образной байкой: Одна фирма, выпускавшая холодильники, затоварилась. Перепроизводство. Нет спроса на холодильники ни в своей стране, ни в Европе, ни в Азии. Даже все африканские страны перестали закупать холодильники. Кошмар! Что делать?

И вдруг на фирму приходит «предприимчивый» человек и говорит, что гарантирует полную распродажу холодильников, но для это надо отправить его за Полярный круг. Хозяева фирмы вылупили глаза от изумления, но выхода-то нет. «Предприимчивого» человека отправляют за Полярный круг.

Через месяц звонок: «Высылайте десять тысяч холодильников». Отправили. Через месяц звонок: «Высылайте двадцать тысяч холодильников»... Короче говоря, через полгода все холодильники были реализованы. По возвращении продавца из удачной заполярной командировки его спрашивают, каким

образом ему это удалось, если даже в Африке холодильники уже никто не покупает? На это он ответил: «Очень просто. Какая среднегодовая температура за Полярным кругом? Минус тридцать. Какая средняя температура в холодильнике? Минус восемнадцать. Так заполярные жители в них греются!».

Еще и еще раз повторяю. В жизни нет абсолютно тупиковых ситуаций. Чаще всего мы сами загоняем себя в тупик и сами себя убеждаем, что из этого тупика нет выхода. Не подпитывайте подсознание негативными мыслями. Перекройте им источник их губительной энергии. Если не закрыть водопроводный кран, вода затопит всю вашу квартиру.

29.

Теперь немного о собственном отношении к своей личности. Есть известное выражение — «скромность украшает человека». С моей точки зрения, автор этого парадокса придумал его с целью оправдать свои собственные неудачи в жизни. За понятием «скромность» часто скрывается понятие «ложная скромность». Человек, явно переоценивающий себя, смешон. Иногда — очень. Но не менее смешон и тот, кто себя недооценивает. Такой человек боится выделяться из общества, боится показать свою индивидуальность, не верит в отпущенные ему природой способности и чаще всего становится маргиналом, до конца

жизни так и не осознав, для чего он прожил... А кто знает, может быть, ложная скромность похоронила в нем удивительный талант ученого, композитора, поэта, предпринимателя. А донеси он этот свой талант до людей, и, вполне возможно, наша жизнь получила бы новое животворное направление на многие последующие века...

Поэтому не бойтесь самовыражаться, не бойтесь показаться смешным, если вы убеждены в том, что ваше самовыражение принесет пользу не только вам, но и окружающим вас людям. Но и не будьте рабом гордыни. Умейте, если это необходимо, отработать, как говорят спортсмены, вторым номером.

Копируйте, если можете, действия талантливых и удачливых людей, модернизируйте их опыт, но не корежьте при этом базовые законы.

Мама, ведя сына в школу, подойдя к перекрестку, останавливается перед красным сигналом светофора и объясняет мальчику, почему надо дождаться зеленого света. Надо верить маме — она не пожелает сыну плохого. Если же первоклассник возьмет мамину истину под сомнение, он рискует не дожить даже до второго класса. Через семь лет старший брат поведет в школу младшую сестренку и на перекрестке объяснит ей то, что когда-

то объяснила ему мама. И к этому времени мамин опыт уже станет его опытом.

Существует генетическая память. У великого Фрейда это называется включением в человеке «ТУМБЛЕРА САМОВОСПИТАНИЯ». Генетическая память может нести положительные заряды, а может — и отрицательные. В этом случае постарайтесь ввести в свой генетический код новое начало, которое приведет вас к победным вершинам и станет новой родовой традицией.

Но не старайтесь стать абсолютным победителем. Абсолютных победителей не бывает. Наступает момент, когда абсолютный победитель становится побежденным... Жизнь не стоит на месте.

Но если вдуматься, то, появившись на свет, вы уже — победитель. Вот такая удивительная, видимо, неразрешимая задача. Вы появились на свет. Вернитесь чуть-чуть назад. Что предшествовало этому радостному событию?

Ваша мама и ваш отец при определенных обстоятельствах повстречали друг друга. И именно эти обстоятельства привели к тому, что любовь, здоровье, физиология привели к чуду — вы появились на свет. Существует принцип сперматозоида, а ведь у каждого из нас было сто пятьдесят миллионов конкурен-

тов, и только один из ста пятидесяти миллионов сохранил силы в этом марафонском забеге, чтобы пробить яйцеклетку, и появиться на этот прекрасный свет. Этим победителем стали вы, раз уж читаете эту книгу, БРАВО! Думаю, данный факт должен поднять вашу самооценку.

Но ведь женщина, которая стала вашей мамой, могла в тот день встретить другого мужчину, а не вашего будущего папу. И стали бы они родителями другого человечка, а не вашими. Вас бы просто никогда не было... А теперь отмотайте историю в обратной геометрической прогрессии — появление на свет вашей мамы, ее мамы, вашего отца, его отца, вашей прабабушки, вашего прадедушки, и еще дальше вглубь, и еще глубже... Голова пойдет кругом от осознания того, сколь ничтожна вероятность появления на свет именно ВАС.

Так значит, вы уже победитель! Правда, благодаря Господу и судьбе, которые свели вместе ваших родителей. Благодарите их за это всякий раз, когда вы утром открываете глаза. Благодарите их за первый вкус материнского молока, за любовь и родительскую ласку, за первую юношескую или девичью влюбленность, за удовольствие от первого секса, за радость позавтракать на лазурном берегу моря вкусным круасаном, запивая его

чашечкой ароматного кофе, за первое чувство отцовства и материнства, наконец, за финансовое состояние, коим вы обладаете... Вы победитель! Просто вы об этом забыли...

30.

Победа и успех это конечный результат. Давайте проанализируем эти понятия на примере, допустим, крупных соревнований в каком-нибудь виде спорта. Попаданию на финальный этап предшествуют упорные постоянные тренировки и промежуточные турниры, которые надо выигрывать, чтобы двигаться дальше. После каждой тренировки, после каждого промежуточного финиша спортсмен делает выводы, находя сильные и слабые стороны своего индивидуального мастерства. При этом упражнения, приносящие пользу прыгуну с шестом, могут принести вред бегуну на короткие дистанции. Можно задать напрашивающийся вопрос — а как же многоборцы, десятиборцы, например? Есть такое понятие — дилетантизм. Дилетант — человек, который разбирается в любом деле. Чаще всего ему кажется, что он разбирается в любом деле. В жизни же дилетант в девяноста девяти случаев из ста проиграет истинному профессионалу того или иного направления в спорте, в искусстве, в бизнесе. В этом смысле десятиборье — дилетантизм, выделенный в самостоятельную профессию. Звучит пара-

доксально. Десятиборец в беге на сто метров уступит спортсмену, посвятившему свою жизнь спринтерскому бегу.

«Что наша жизнь? Игра!» — пел Герман в знаменитой опере «Пиковая дама».

31.

Спорт, искусство, бизнес — разновидности этой игры. Олимпийский лозунг «Главное не победа, а участие» — утешение для тех, кто на Олимпийских играх не стал победителем, хотя само участие в Олимпиаде для многих — уже победа... Вывод один — профессию, которую ты выбираешь на всю жизнь, прежде всего надо любить. Но прежде чем взяться за любимое дело, надо четко уяснить, по тебе ли это дело? Соответствует ли оно твоим физическим и умственным данным? Человек обречен на неудачу, если он делает то, что ему не нравится, что приносит разочарование вместо удовлетворения. Официант, ненавидящий свою работу, занимающийся ею только ради чаевых — обманывает не только себя, но и клиента. Рано или поздно этот обман проявится. Надо найти мужество распрощаться с нелюбимым делом. Прислушайтесь к своему сердцу — оно подскажет, чем надо заниматься, чтобы добиться победы и успеха. «Не стоит прогибаться под изменчивый мир. Пусть лучше он прогнется под нас». Если вы

считаете себя Цицероном, вас должны слушать и слышать все! В противном случае, сойдите с трибуны и никогда больше к ней не подходите, иначе вы начнете ненавидеть аудиторию, а она — вас. Найдите свою неповторимую индивидуальность и не подстраивайтесь под моду.

На эту тему имею два примера — реальный и притчевый.

Одна моя знакомая женщина смолоду отличалась недюжинными актерскими способностями. Индивидуальность ее подчеркивал не очень короткий (мягко сказано) нос. Она начала сниматься в кино, в рекламных роликах. Короче говоря, засверкал в ней свет звезды. И нос в этом свете был своеобразным источником энергии. Но она вбила себе в голову, что если избавиться от уродливого носа, то вообще ей откроется дорога в Голливуд.

Она сделала пластическую операцию и после этого попала в общепринятую модную пропорцию — 90—60—90. Она стала одной из многих симпатичных девушек и слилась с общей массой. Ею как-то незаметно перестали интересоваться режиссеры и рекламодатели. Она потеряла свою ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ.

Пример притчевый. Один ортодоксальный еврей влюбился в светскую красавицу.

Желая произвести на нее, как ему казалось, неизгладимое впечатление, он сбрил пейсы, подстригся, снял шляпу, снял сюртук, купил себе модный итальянский костюм и отправился на свиданье. По дороге он попал под трамвай. Очнулся в больнице — ампутированы обе ноги. И он взмолился: «Боже! За что ты меня так наказал? Я же ничего плохого не совершил!». И вдруг голос откуда-то сверху: «Зяма, это ты? Извини. Я тебя не узнал».

Не теряйте свою ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ.

Постарайтесь избегать конфликтов с партнерами и конкурентами, а если конфликт возник, не разжигайте его, не подбрасывайте дров в этот опасный костер. Проиграют обе стороны. Жили два соседа (опять притча). Между ними протекал ручеек шириной в один шаг. Взаимоненависть не позволяла ни тому, ни другому сделать этот примирительный шаг. Существование одного вызывало ярость у другого. И однажды к одному из них спустился с небес ангел и говорит: «Проси у меня, что хочешь. Я тебе дам, но при условии, что твоему соседу я дам в два раза больше». Сосед подумал и сказал: «Выколи мне один глаз».

Культивирование обиды ни к чему хорошему не приводит. Не даром говорят: «Прощают КОРОЛИ, мстят плебеи».

32.

А что делать, если ваш друг занял у вас денег и не отдает. Все сроки прошли. А он все тянет, все время обещает, каждый раз говорит, что помнит о своем долге... В итоге вы теряете друга. Мой совет человеку, взявшему в долг — не повторяй всякий раз, что ты помнишь, что отдашь... ПОМНИШЬ — ОТДАЙ!

И все-таки. Не всегда можно отказать другу. А как же дать взаймы и не испортить отношений? У меня свой секрет. Приходит, например, друг и просит тысячу рублей взаймы. Разумеется, тысяча рублей это всего лишь схема. Я быстро прикидываю, какую часть из этой суммы я могу дать другу без возврата и без ущерба для себя? Допустим, триста рублей. И я говорю: «Я знаю, что тебе тяжело, но тысячи рублей у меня нет. Вот тебе триста рублей.

Отдашь, когда сможешь, а не сможешь — тоже не беда. Мы же друзья».

В итоге — вы не отказали, вы ПОМОГЛИ, вы НЕ ПОТЕРЯЛИ друга.

Это пример одной из распространенных ситуаций в нашей повседневной жизни. Прежде чем принять какое-то оптимальное решение, надо хорошо подумать, чтобы не совершить ошибку и не винить себя или кого-то другого

в содеянном. И самое безнадежное — это утопать в сослагательных наклонениях... Ах, как было бы хорошо, если бы...

Это относится и к более серьезным переменам, наступившим по вашей или не по вашей вине. Бессмысленное сопротивление реально наступившим переменам может принести непоправимый вред. Не злитесь на дождь. «У природы нет плохой погоды». Возьмите зонт и выходите из дома, если это необходимо. Упрямый дуб, сколько бы он ни сопротивлялся страшной буре, рано или поздно будет либо переломлен, либо выдернут с корнем. А гибкая береза пригнется к земле. Пройдет буря — березка выпрямится.

Надо мыслить РЕАЛЬНЫМИ категориями. Вы не можете, выражаясь шахматным языком, «взять ход обратно». Если вы хотите выжить, принимайте решения в условиях конкретной ситуации... Берем пример из тех же шахмат. Два юных шахматиста одинаково одарены. Талант их равноценен. Любой из них в недалеком будущем имеет шанс стать Чемпионом Мира. Но один из них!

Кто же? Во время партии один, сделав ошибочный ход и тут же осознав это, начинает переживать — Ах, зачем я сделал этот ход? У меня же была выигрышная позиция! Как я мог сделать этот ход!?... Какой же я идиот!...

И он в сетях этого губительного «если бы...». Другой же, совершив аналогичную ошибку, поняв, что сделанный ход назад не вернешь, продолжает партию исходя из реально образовавшейся на доске позиции...

Он и станет Чемпионом Мира. А первый до конца жизни будет переживать ту самую партию и не поймет, почему он не стал чемпионом...

Понять надо самое главное — мы не можем ни ускорить наступление рассвета, ни отменить приход вечера...

Но признавать реально наступившие перемены не означает, что надо бояться решать возникшие новые проблемы.

33.

Давайте рассмотрим природу наших повседневных расстройств. Как правило, многие из них носят бытовой характер. Ну, например. Вы едете в своем автомобиле, и вдруг в самый неподходящий момент у вас пробило колесо. Такая неприятность у многих вызывает бурю негодования. Вы клянете всех и вся, вы исторгаете из себя дикое количество многоэтажных нецензурных выражений. Короче говоря, вы сами себе создаете сценарий нервного стресса.

Но давайте посмотрим на ту же ситуацию с другой стороны. Представьте себе, что

автомобиль ваш в полном порядке, вы продолжаете движение и за поворотом попадаете в жуткую автомобильную катастрофу с печальным концом... И пробитое колесо превратится в счастливый случай.

Поэтому я лично никогда не переживаю по поводу пробитого колеса — а вдруг это ангелы-хранители таким образом предупредили меня об опасности...

Депрессии, переживания, неоправданные волнения, бесконечные разговоры на тему возникших трудностей лишь подпитывают источник отрицательной энергии. А желание решить эти проблемы перекроют поток отрицательных импульсов. Невозможно жить без проблем. Жить надо, решая эти проблемы, получая удовольствие от верно принятого решения.

Но удовольствие в высшем понимании этого значения должно быть гармоничным. Никакой успех в работе не может компенсировать неудачи в собственном доме, и какое удовольствие от дома, в котором никогда не бываешь? Никакой человек не может считать себя самодостаточным. Каждый из нас излучает энергию в 150 ватт. А какой-нибудь светильник имеет мощность в 300 ватт. Ну, не обидно? Однако, если у вас есть любящая жена, то она тоже — 150 ватт. Сложите ваши мощности, приплюсуйте мощности детей, и

полученная энергия будет согревать и освещать вашу и не только вашу жизнь... Трудно? Не легко. Банально, но без трудностей нет роста. Только что родившийся младенец, лежа в люльке, уже испытывает трудности. Родители помогают ему, одновременно приучая ребенка эти трудности преодолевать. Но если с этой поры сюсюкать, создавать безоблачное существование, то младенец привыкнет, решит, что только так и должно быть, и всю жизнь проведет в люльке и с соской во рту. Есть среди нас такие ПОТРЕБИТЕЛИ...

Я придерживаюсь нескольких постулатов:

- Если в работе нет трудностей, значит, нет и самой работы.
- Терпением можно достичь больше, чем силой.
- Что нельзя вылечить, можно вытерпеть.
- Что нельзя вытерпеть, можно вылечить.

Вы можете добавить к этим постулатам что-нибудь свое. Вы даже можете сказать, что все это — демагогический бред сивой кобылы. Ваше право. Каждый человек имеет свою точку зрения. Я готов выслушать любое мнение при условии, что оно будет проникнуто логикой, пусть даже противоречащей моей точке зрения. Но если то, что я делаю, отрицается только потому, что это кому-то не

нравится, я с таким человеком даже не стану разговаривать. Я не буду объяснять, почему мне больше нравится голландский сыр, а ему — голландские сигары. Это разные вещи.

34.

Да, кто-то не нравится нам, кому-то не нравимся мы. Не нравится наша походка, не нравится, как мы едим, не нравится жестикуляция, манера речи, национальность... Как правило, это проявляется в том случае, когда мы успешнее в жизни, чем те, кому мы не нравимся... Это зависть, порой хорошо скрываемая, это злость, порой плохо скрываемая, это радость по поводу твоего горя. Это клевета в ваш адрес, это распускаемые про вас сплетни. Не слушайте сплетника, даже если его сплетни не про вас. Не дружите с ним — рано или поздно он начнет распускать сплетни и про вас.

В одной притче говорится о человеке, который распространял клевету и сплетни про раввина. Но однажды он испытал угрызения совести и пришел к раввину попросить прощения: «Хочу искупить свою вину». Раввин велел этому человеку вынести из дома несколько подушек, распороть их, и перья пустить по ветру. Не углубляясь в суть этого требования, человек выполнил все, что попросил сделать раввин. «Теперь, — сказал раввин, — пойди и собери все перья до едино-

го. Я верю в искренность твоего желания искупить свою вину. Но исправить то, что сделали твои слова, так же трудно, как собрать пущенные по ветру перья...».

Следует к этой притче добавить, что тот, кто слушает и верит сплетням и клевете, морально стоит еще ниже чем сплетник и клеветник. А сплетничать из легкомыслия или ради забавы, почти то же самое, что злословить...

Это не значит, что вы должны общаться и дружить только с теми, кто беспрекословно во всем с вами соглашается.

Применительно к бизнесу можно сказать, что если два партнера по бизнесу во всем соглашаются, то один из них не нужен.

Конечно, для того чтобы с чем-то открыто не согласиться, нужна порой смелость. Но смелость это четкое осознание, чего нужно опасаться, а чего — нет. Сразу скажу: в том, что вы со мной в чем-то не согласны, никакой опасности для вас нет.

Кстати, вот еще несколько тем для согласия или несогласия со мной.

Самый трудный фактор успеха — необходимость его удержания.

Платить работнику полагающееся надо до того, как высохнет его пот.

Если вам хочется, чтобы кто-то был вами доволен, этот кто-то должен быть доволен собой при каждом упоминании о вас.

35.

Если вы попали в общество, где с вами во всем согласны, это опасное общество. Но это еще не означает, что общество, во всем с вами несогласное — хорошее общество.

Еще раз повторяю: то, что написано в этой книге, есть ни что иное, как мой личный, жизненный опыт. Это не учебное пособие для начинающего бизнесмена и не таблица умножения капитала... Это свод неких правил, по которым я живу и работаю. Я считаю, что добился многого, и когда отматываю свою жизнь назад и вспоминаю, как и с чего все началось, задаю себе вопрос: «Это все было с ТОБОЙ? Ты, действительно, всего добился САМ?».

Естественно, родился я не сам по себе. Естественно, своему рождению, последующему воспитанию и пониманию жизни я обязан родителям и добрым людям, наставившим меня на путь истинный. Но к каким-то очень важным выводам я пришел самостоятельно.

И в детстве, и в юности я был подвержен сомнениям и депрессии. И в эти моменты вползали в мою голову сомнительные мыслишки, но я старался избавиться от них...

Позднее я прочитал один из афоризмов талантливого советского писателя Эмиля Кроткого: «Ему в голову однажды пришла мысль и, не застав никого, ушла». Это необычайно точно сказано. Умная мысль посетит того, кто ее ждет. Ведь многие люди напоминают мне транзистор со сломанной антенной и не улавливают сигналы СВЫШЕ...

Однажды во время очередных сомнений и неуверенности, словно кто-то прошептал мне: «Эрик! Возьми чистый лист бумаги и напечатай большими буквами эти слова — ТЫ НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ. У ТЕБЯ ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ. ДЕЙСТВУЙ В ТОМ ЖЕ ДУХЕ. У ТЕБЯ НАЧАЛСЯ ПЕРИОД УДАЧ И ПОБЕД. НАЧАЛАСЬ БЕЛАЯ ПОЛОСА».

Я так и сделал — отпечатал эти слова крупными буквами на листе бумаги, и этот лист приклеил к стене над кроватью. Просыпаясь каждое утро, я вслух произносил эти слова, как молитву. «НАЧАЛАСЬ БЕЛАЯ ПОЛОСА»... Я даже не думал о том, что кончилась «черная полоса». Я выкинул из сознания это понятие. Раз началась «белая», значит, вообще больше нет «черной».

И, поверьте, это помогло мне лучше всякого лекарства. Я начал изменяться, и все вокруг меня стало изменяться к лучшему.

36.

Читая это, пессимист подумает: «Даже если этот Матаев ничего не придумал, то он — просто везунчик. В жизни такое встречается крайне редко». Пусть пессимист думает, что угодно. Но я убежден в одном — если, например, у вас болит зуб, то вы можете принять анальгин, и боль пройдет. Но больной зуб-то останется на месте. Значит, надо лечить ПРИЧИНУ. А многие «причины» корнями уходят в детство. Возьмем такое понятие, как «страх». С этой болезнью мы впервые сталкиваемся в детстве. Чаще всего мы принимаем какой-нибудь искусственный «антистрахин», и нам кажется, что мы излечились. Но мы лишь заглушили боль, и, по мере взросления, болезнь с названием «страх» дает о себе знать, потому что наше маленькое «я» живет внутри нас, у него хорошая память, и с нашим маленьким «я» надо быть в полной гармонии... При возникновении чувства иррационального страха надо спросить у нашего маленького «я», которое всегда живет в нас, в чем дело? Когда, при каких обстоятельствах ты, мое маленькое «я» впервые испугалось?...

Однажды, будучи уже вполне взрослым и состоявшимся человеком я вдруг впал в это тревожное состояние иррационального страха. Судьба свела меня с выдающимся психоаналитиком и философом Ириной Николаевной

Гончаровой. После того, как я перестал смущаться ее внешней красоты и сверхинтеллигентности, она попросила меня расслабиться, сесть поудобнее, закрыть глаза и постараться окунуться в детство, чтобы вспомнить, что в том далеком времени могло стать источником моего беспокойства... И я вспомнил школьные годы... Где-то в четвертом классе меня перевели в новую школу — мы переехали на новое место жительства. Этот переход явился для меня определенным стрессом. Как было заведено в то далекое время, каждого «новенького» подвергали испытаниям «на прочность». После уроков меня вызвали на драку. Драться пришлось против пятерых пацанов, и в конечном счете меня побили... Другое дело, что впоследствии я отомстил, побив каждого по отдельности, и мне показалось, что я от того страха перед пятью пацанами избавился... А на самом деле, как выяснилось, мое маленькое «я» тот день запомнило... Короче говоря, я все это поведал Ирине Николаевне. Она выслушала мой рассказ и попросила мысленно отмотать этот сюжет в обратном порядке, и в том месте, где меня окружили пацаны, «нажать кнопку на пульте и сделать стоп-кадр». Я сделал так, как она просила. «А теперь, — сказала Ирина Николаевна, — представь, что ты сегодняшний, со своими возможностями появляешься на месте драки и встаешь на защиту маленького Эрика. Ты обнимаешь его,

успокаиваешь и говоришь, что отныне никогда и никому его в обиду не дашь и защитишь от всего»...

Фантастика! После этого сеанса я почувствовал невероятное облегчение, свободу и защищенность. С того момента я —по-настоящему дружу с маленьким Эриком. И если у меня что-то тормозится, если меня что-то гложет, я всегда спрашиваю у него: «Тебе не комфортно? Тебя что-то напрягает?». И всегда нахожу ответ. И мы оба снимаем шляпы перед Ириной Николаевной Гончаровой...

37.

Все верно. Внутри каждого из нас сидит маленький ребенок, который иногда активизируется. Не случайно мы часто говорим про кого-нибудь — ведет себя, как ребенок. У взрослых время от времени просыпается желание по-детски подурачиться, поиграть в снежки, подкинуть крыску в постель... А я не раз наблюдал, как во время циркового представления лица родителей буквально превращались в лица своих детей...

Вы обратили внимание на то, что в моей книге нет увлекательного детективного или любовного сюжета, нет глав со своими названиями. Есть определенные тематические блоки на основе ассоциативного мышления... Есть притчи и есть конкретные примеры с

упоминанием или без упоминания конкретных лиц. Хочу привести пример на тему известного выражения — «как аукнется, так и откликнется». Народ не дурак. Он знает, что говорит...

Отдыхая на лужайке моего загородного дома, я люблю наблюдать за пролетающими в небе самолетами. И всякий раз я мысленно благословляю летящих в нем пассажиров и желаю им мягкой посадки. Ведь благословение, посланное ближнему, намного ценнее, чем самый дорогой подарок. И когда вы будете лететь в самолете, кто-то будет благословлять вас. Сделал добро — получишь вдвойне, сделал зло — получишь вдвойне...

Как-то мы с моим товарищем подъехали к его офисному учреждению. И оказалось, что на стоянке, закрепленной за его автомобилем, стоит какая-то чужая машина. Почему-то это обстоятельство ввергло моего товарища в страшный гнев, и он велел своему помощнику проколоть колесо этой машины, чтоб не повадно было... Я пытался его отговорить — бесполезно. И я сказал, что за это действие он получит «обратку», причем в самый неподходящий момент... Прошло три дня, и я получаю от него звонок по мобильному телефону. Он стоит на трассе в ста километрах от Москвы с двумя пробитыми баллонами... «Это, — говорит, — ты мне накаркал!».

Я ему говорю: «Это ты сам себе накаркал. Существует память действий. Существует закон возврата содеянного».

Понятие добра многие понимают чересчур, как говорят, в лоб. Добро и зло сравнивают с понятиями «да» и «нет». На практике это не всегда так. Конечно, я желаю каждому иметь возможность на любую просьбу отвечать «да». Но не приучайте к своей безотказности окружающих. К вам начнут обращаться и по мелким, и по крупным поводам. Вы не бездонны. И в один прекрасный день при всем желании сказать «да» вы вынуждены будете сказать «нет». И о вас начнут плохо думать. И никто не сможет себе представить, что у вас просто нет возможности сказать «да». Поэтому мой совет: научитесь говорить «нет». На каждое «да» — девять «нет». Поверьте, что ваше «да» станет весомее, а ваше «нет» не будет восприниматься, как жадность и скупердяйство.

38.

Возникает вопрос — а как конкретно добиться такого уровня, чтобы иметь возможность девять раз сказать «нет» и один раз ответить «да», оказав просящему ту единственную и неповторимую помощь, которая может изменить течение его дел и всей его жизни?

Я не старик Хоттабыч, чтобы делиться с вами волшебными заклинаниями. Я нормальный человек, живущий и работающий по своим правилам. Я не держу эти правила в секрете. Согласитесь с ними — берите и используйте. Добавьте к ним свои правила, если они у вас есть. Мои правила просты и бесхитростны.

Первое правило: деньги надо зарабатывать и тратить с удовольствием.

Второе правило: деньги надо любить. Не боготворить, а любить. И они ответят взаимностью.

Третье правило: программируй себя на счастливую изобильную жизнь. Твое изобилие должно приносить пользу тебе и людям, и тогда жизнь твоя будет еще счастливее.

Четвертое правило: Если я меняю свои убеждения, меняется и моя жизнь. Я сам себе прожектор, освещающий выбранный мной путь. Единственный свет, который мне поможет, когда я окажусь во тьме, это свет в конце туннеля.

Пятое правило: Хочешь изменить жизнь — измени самого себя. В любой день, в любом возрасте, в любой стране можно начать новую жизнь. Неизменной должна оставаться цель — счастье, изобилие, любовь, радость и свет.

Правило шестое: слушай тех, кто ЧИСТЫМ способом добился успеха. Не прислушивайся к критике и советам неудачников.

Правило седьмое: хочешь стать звездой — стань РЕАЛЬНОЙ звездой. Иначе твое место в сумасшедшем доме.

Правило восьмое: излучай успех. Желание и вера — твои друзья. Это основные ингредиенты в чудесном коктейле под названием «Радость жизни».

Правило девятое: везет сильнейшим. Стань победителем сильнейших, и тебе повезет еще больше.

Правило десятое: став победителем, не считай себя Карабасом-Барабасом среди кукол, иначе сам станешь куклой.

Это не 10 заповедей. Это мои личные убеждения...

39.

Повторяю. У Вас, дорогие друзья (именно — друзья! Врагам эта книга не адресуется), возможно, есть свои правила. В чем-то они могут совпадать с моими правилами, в чем-то — нет. Если вы уверены в своих убеждениях, смело применяйте их в жизни. Вершина одна, а взобраться на нее можно разными путями. У каждого своя индивидуальность. Важно

только эту индивидуальность открыть. Это, как красивый, наполненный дорогими духами, флакон. Но он так и будет оставаться всего лишь флаконом, пока мы его не откроем и не ощутим прекрасный аромат этих дорогих духов. При этом нужно действовать последовательно и аккуратно, иначе впопыхах можно уронить флакон на пол и напороться на осколки. В разочаровании и боли вы не ощутите прелесть аромата. При этом флакон с духами можно купить, можно получить в подарок, можно украсть... Самое великое удовлетворение человек получает тогда, когда на заработанные деньги, он может этот флакон купить. Индивидуальность нельзя получить в подарок от знакомого, нельзя украсть и нельзя купить. Она уже в вас от природы. Откройте ее и с ее помощью найдите свой путь, который приведет вас к заветному флакону...

При выборе пути к достижению цели чутко воспринимайте подсказки ваших верных помощников — сознания и подсознания. Они вас не обманут. И, вступив на эту дорогу, с уверенностью говорите себе: «Я иду верным путем!». Не попадитесь, как рыбешка, на крючки ложных советов и призывов. Вспомните, что сказал однажды В.И. Ленин: «Верной дорогой идете, товарищи!». Многие клюнули. И что? Оказалось, что путь, указанный вождем пролетариата, оказался, мягко говоря, не совсем верным... Так что будьте вождем самого себя!

Разумеется, дорога не будет торной. Грязь, ухабы, волчьи ямы... Соблюдайте осторожность, советуясь всякий раз со своими верными помощниками...

Допустим, вам некто предложил встретиться по делу, убедив вас в том, что если вы «ударите по рукам», перед вами откроется свободная дорога с ясными перспективами и богатым светлым будущим. Заманчиво, завлекательно... Но... Странное дело — чем ближе приближается день встречи, тем больше вас прихватывают неприятные ощущения: какие-то головные боли, какая-то тяжесть в ногах, беспокойство, а иногда и беспричинная диарея. Ваш доктор, ничего не обнаружив, недоуменно пожимает плечами и прописывает успокаивающие лекарства... Ничего не помогает... А это значит, что ваши душевное и физическое начало протестуют против грядущего визита. Ваше сознание и подсознание не хотят этого. Они вас защищают. Они не хотят, чтобы вы получили травму... Прислушайтесь к этим тревожным внутренним звонкам, похерьте встречу, и все у вас будет нормально.

40.

Представьте себе, что вы звоните какому-то человеку, который вам нужен.

Набираете номер мобильного телефона — или не отвечает, или выключен.

Звоните в офис — вам говорят, что этого человека нет на месте. Звоните водителю его машины. Он говорит, что хозяин куда-то отлучился, но он ему передаст, что вы звонили. Не звонит. Вы, конечно, можете прийти к нему домой и дожидаться его перед дверью. Но даже если вы его дождетесь, ничего, кроме раздражения и последующего самоуничижения, не извлечете.

Так что, оставьте эту затею...

Как сказал наш поэт Владимир Костров, «жизнь такова, какова она есть и больше не какова». Не даром сказано в Священном писании — все будет так, как должно быть, и никак иначе.

Разумеется, это не означает, что надо беспрекословно с подобными обстоятельствами мириться, опускать руки и убеждать себя в невезучестве.

Но если это повторяется и повторяется, следует задуматься: «А той ли мы идем дорогой, товарищи?».

Задуматься следует, но торопиться с принятием решения опасно. Новый путь, выбранный с наскока, от отчаяния, необдуманно может оказаться таким, что по сравнению с ним прежняя дорога покажется раем. Захочется возвратиться? Увы! Вы окажетесь на

встречном пути, и вас сметет... Простой пример. Вы оказались в автомобильной пробке. Ни вперед, ни назад. Время идет, движения нет. Включаются нервы. Возникают негативные мысли. Попытка обмануть всех и при возможности нырнуть в незнакомый переулок, чтобы миновать пробку, в девяносто девяти процентах случаев приводит вас тупик, из которого вообще нет выхода. И вы начинаете корить себя за то, что не хватило терпения дождаться, пока пробка не рассосется. И все ради чего? Ради того, чтобы не опоздать на деловую встречу, которая, как вам кажется, двинет вперед ваш бизнес? Уверяю вас, что если перенести встречу на завтра, ничего не рухнет. А если по каким-то причинам человек, назначивший вам эту встречу, скажет «или сегодня или никогда», значит, так тому и быть. В конце концов, не столь уж глупа пословица — «что ни делается, то к лучшему». Пройдет время, и вы убедитесь в правоте этого выражения.

Помните байку про витязя на распутье? На пути у него камень, на котором надпись — «Направо пойдешь — коня потеряешь, налево пойдешь — голову сложишь, прямо пойдешь — об камень долбанешься».

В спорте часто бывает, когда юноша, начав заниматься прыжками в высоту, не добившись в силу разных причин желаемых резуль-

татов, решает заняться спринтерским бегом... И о, ужас! К концу своей спортивной карьеры он приходит к выводу: «Какой же я болван! Мне же на роду было написано — твой удел — прыжки в высоту». Но поздно. Поезд уже ушел.

Покопавшись в своем прошлом, в прошлом своих родителей, вы отыщите подобные ситуации и пожалеете, что вовремя не извлекли из этого никакой пользы для себя.

41.

Опыт прошлого чрезвычайно важен в СЕГОДНЯШНИЙ момент, ибо НАСТОЯЩЕЕ определяет ваше БУДУЩЕЕ.

Как правило, мы становимся жертвами тех, кто сам в свое время оказался жертвой. Это относится и к воспитанию, и к взаимоотношениям с родителями, с детьми, с друзьями и с подчиненными.

Проанализируйте все в НАСТОЯЩИЙ момент и увидите — здравая мысль посетит вас и подскажет правильный выход.

Чувство обиды, излишняя самокритика, иссушающие самообвинения, страх порождают самые большие проблемы. Столь же опасно бывает, когда мы во всех своих неудачах обвиняем обстоятельства, якобы, плохое отношение к нам окружающих людей. Мы убеждаем

себя в том, что нас недооценивают, не помогают, что нам грубят, что нас оскорбляют. Покопайтесь в себе. Может быть, что-то в вас есть такое, что позволяет именно так к вам и относиться? Измените свой настрой, возвысьте свое «Я», и эти люди оставят вас в покое — вы им больше не интересны. Они найдут себе других жертв...

А вы выздоровеете и в прямом и в переносном смысле слова. Бесконечные обиды, гнев, жалобы на несправедливую судьбу пожирают вашу плоть и могут привести к тяжелым, порой неизлечимым заболеваниям — артриты, язвенные болезни, неврозы, раннее облысение, онкология...

Я пришел к выводу: прощение, избавление от обиды на кого-то восстанавливают душевное равновесие и способствуют избавлению от многих заболеваний. Глупо вынашивать в себе обиду и желание отомстить кому-то, кто обидел вас в прошлом. Надо научиться прощать, прощать даже тех, кто из общепринятых соображений прощения не достоин. Возможно, они тоже совершили в жизни что-то дурное в ответ на нанесенную им когда-то обиду. Надо «отпустить» их, избавиться от них, очиститься... Природа и общество рано или поздно их накажет. Будьте выше и живите с убеждением, что вас наказывать не за что. Только не обманывайте в этом себя и других

— наказание все равно придет к тому, кто этого заслуживает.

42.

Возникает еще один вопрос: легко сказать «прощаю», а как практически это сделать? Моя рекомендация близка к медитации. Речь снова идет об образном мышлении. Представьте своего врага во весь рост, с гадкой, враждебной по отношению к вам мимикой, с отвратительной язвительной улыбкой, с потоком мерзких намерений. А теперь с помощью представления превратите его в беззащитного маленького ребенка в шортиках, в маечке, с панамкой на голове. Он испуганно смотрит вам в глаза и плачет... Убежден, что ваше сердце смягчится, вы захотите обнять его, прижать к себе и мысленно произнести: «Ступай, малыш. Я тебя прощаю. Но больше никогда так не делай». Дайте ему конфетку и отпустите... Ваш гнев растает, как лед, и вы почувствуете себя легче и свободнее. Не путайте только свои внутренние убеждения с конкретными действиями врага, который реально угрожает вашему делу, а, возможно, и жизни. Это, как говорится, совсем другая тема.

Но еще раз напоминаю: прощают короли, мстят плебеи. Будьте в своей жизни КОРОЛЕМ, а участь плебеев оставьте плебеям. При этом не ставьте знак равенства между понятием «король» и понятием «богатство».

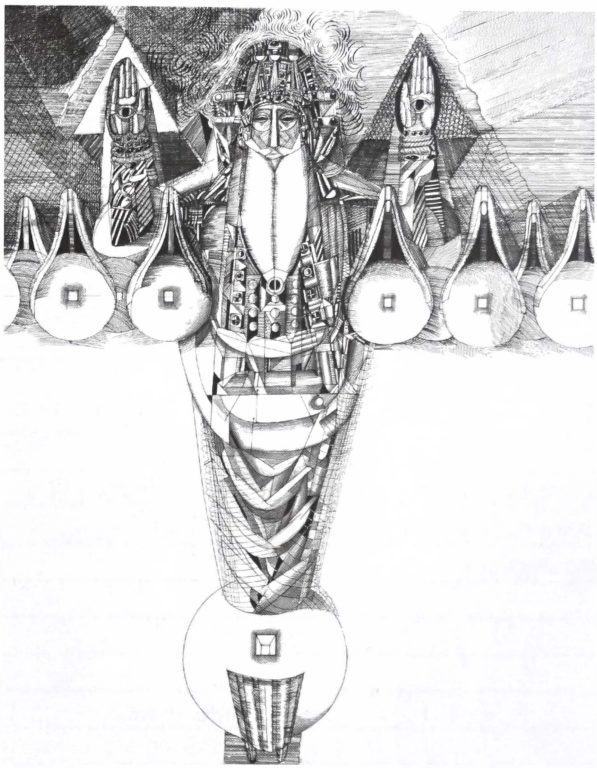


История знает много случаев, когда богатые «короли» оставались плебеями... Не забывайте, что богатство складывается не из того, что мы имеем, а из того, что доставляет удовольствие нам и окружающим нас честным людям.

Вы можете сказать — это все философия. А как практически стать богатым? Уточняю еще раз. Эта книга — не учебное пособие для начинающего бизнесмена. Сегодня достаточно учебных заведений, в которых вы можете получить практические советы для успешного развития вашего бизнеса. Эта книга — психология жизни и бизнеса, если он стал вашей жизнью. Вопросы типа «Как кинуть партнера или конкурента?», «Как создать финансовую пирамиду для доверчивых лохов?», «Как найти надежную крышу?», «Как дать на лапу чиновнику?», «Как укрывать налоги»? — не ко мне...

Подлинное благополучие и непорочная слава могут стать целью любого человека. Сделайте шаг за ближайший поворот и следуйте в направлении, указанном вашей внутренней силой и убеждением.

Мы делим жизнь на вещи и символы. Знайте, что вещь — тоже символ, но вещь — символ более важный, чем сам символ. Постарайтесь «въехать» в это, как говорит современная молодежь.



И вот вам вещественно-символический совет. В понедельник вы пришли на работу. Откройте свой ежедневник и для начала дайте название будущей неделе. Ну, скажем так — «Неделя исполнения моих желаний». Начните заполнять.

Сентябрь 2010

неделя 38

дни недели

20 Понедельник

«Понедельник – счастливый день».

21 Вторник

«Вторник – счастливый день плюс решение вопроса, которого я так долго ждал».

22 Среда

«Среда – денежный день».

дни недели

Четверг 23

«Четверг – день хороших новостей, независимо от дождичка».

Пятница 24

«Пятница – день встречи с друзьями (после работы)».

Суббота 25

«Суббота – день хороших знакомств».

Воскресенье 26

«Воскресенье – день чудесного отдыха в кругу семьи».

43.

И так распишите свой ежедневник до конца года. Конечно, интереснее все это сделать в ночь под Новый Год... Уберите самоуверенную ухмылку с лица, мол, слыхали мы уже про это, мол, обыкновенный астрологический прогноз... Легче всего ухмыляться, если сидеть, сложа руки, и ждать, пока все само по себе исполнится. Но попробуйте стать кузнецом своего счастья.

Попробуйте этот многодневный холст намерений разрисовать светлыми и радужными красками, и получите то самое изображение, которое будет обозначать исполнение ваших желаний. Не получится? Значит, вы ленивый художник... А, может быть, и не художник вовсе... Решите сами, кто вы и для чего живете на этом свете. Что вы можете предложить миру? Пока ваша жизнь бесцельна, вы не можете реализовать заложенный в вас потенциал и внести достойный вклад в этот мир. Извините за излишний пафос.

Неиспользованный потенциал протухнет и подвергнется разложению, подобно пище, оставшейся без употребления. Нельзя набрать в легкие воздух и не выдыхать его — задохнемся. Как сказал однажды Уинфри, «наша подлинная страсть должна быть сродни дыханию — настолько она естественна».

Так что, отправьте ухмылку сомнения и недоверия в черную дыру, и у вас все получится!

В заключение, я хочу вам поведать, что я подразумеваю под понятием «черная дыра».

Думаю, что если провести массовый опрос населения земли на тему «Что такое черная дыра?», девяносто процентов опрошенных, не вдаваясь в суть двух этих слов, ответят, что они в курсе существования во Вселенной черных дыр. Исключение, может быть, составят первобытные племена, живущие где-нибудь в Африке. Не сомневаться можно лишь в одном — у всех понятие «черная дыра» ассоциируется с чем-то страшным, таинственным и трагическим. Но ясно одно: «черные дыры» — явления космического порядка. А Его Величество Космос? А бесконечность Вселенной? Под силу ли научно неподкованному человеку осмыслить, что такое Космос, что такое Бесконечность? Вряд ли. Остается, либо верить на слово астрономам, либо иметь на этот счет свое собственное убеждение. Люди делятся на две категории — часть из них безусловно верит в Божественное происхождение Вселенной и в ее Создателя — Всевышнего. Другая часть в это не верит. Эта часть отрицает существование Бога. Это атеисты. Среди них есть воинствующие материалисты, упертые дарвинисты и

те, кто вообще ни во что не верит. Их принцип — живу и живу. А что такое жизнь, и как она возникла? Наплевать.

Я принадлежу к первой категории. Начало жизни — от Бога. При этом я преклоняюсь перед наукой, потому что считаю, что наука дарована людям тоже Богом, чтобы облегчить их существование.

44.

Наша планета не так уж беззащитна, как может показаться. Нас защищают атмосфера, Луна и, конечно, Солнце с отрядом верных спутников. Все это тоже создано Богом для защиты матушки Земли от непрошенных гостей — от астероидов, комет, метеоритов, НЛО и т. п. Законы гравитации, притяжения, возникновение и исчезновение звезд имеют свое НАУЧНОЕ обоснование. Но, с моей точки зрения, наука тоже контролируется Богом, и великие ученые и первооткрыватели — его верные слуги.

Верующие люди, независимо от того, к какой конфессии они принадлежат, ежедневно в своих молитвах благодарят Господа Бога за все, что Он дал и дает.

Я присоединяюсь к этим молитвам и благодарю Создателя за его милосердие, за его мудрость и за долготерпение по отношению к ошибкам человечества...

Но вернемся к «черным дырам». Полагаю, что они — оружие Сатаны. Они поглощают все — и живое, и не живое. Они проглатывают целые звездные системы вместе с существующими внеземными цивилизациями, не сомневаюсь, тоже Божественного происхождения. Короче говоря, «черные дыры» — зло.

Предлагаю перехитрить черта и использовать черные дыры в своих целях.

Давайте мысленно изобретем космический корабль, придумаем ему название. Ну, скажем, «Пошелвон». Загрузим его всеми своими переживаниями, сомнениями, неудачами, болезнями, обидами, завистью, ревностью, невежеством... В общем, затолкаем в него все то, что мешает нам полноценно и красиво прожить свою жизнь, и отправим его с собственного мозгодрома в «черную дыру». Сделав все это, мы почувствуем удивительную легкость сродни невесомости, и зазвучит фантастическая музыка созидания, богатства и успеха...

Только не противоречьте мне, мол, без преодоления трудностей нельзя ощутить подлинное счастье. Во-первых, мы уже преодолели главную трудность — соорудили «Пошелвон» и отправили его в «черную дыру» со всей негативной требухой. А, во-вторых, на тему трудностей я вспоминаю изумительный

анекдотический диалог времен построения социализма в одной, отдельно взятой стране:

— Нет таких трудностей которые не могли бы преодолеть большевики!

— Прежде чем преодолеть трудности, надо их создать.

45.

Увы, на нашем пути мы часто сами возводим искусственные барьеры, ложно полагая, что этим самым мы вносим предоплату за благо и радость, которые надеемся получить. Я часто слышу, что любое благо мы получаем в долг, и что рано или поздно за него придется платить по полной... Если бы мою книгу можно было озвучить, я бы закричал: «Ерунда! Сбросьте с себя доспехи Дон-Кихота, отведите Росинанта в конюшню и оставьте в покое самими же сооруженные ветряные мельницы!». Подобное притягивает подобное. Не надо проектировать для себя лабиринты, из которых нет выхода...

Однажды в беседе с моим приятелем на тему достатка и изобилия он чисто дружески поведал мне о своих проблемах в бизнесе, о постоянной нехватке денег и попросил моего совета.

Я сказал: «Ты хочешь процветания своего бизнеса? Это нормальное естественное желание... Возьми себе грамотного партнера».

«Кого?» — спросил он. «Господа Бога, — серьезно ответил я. — У него огромные связи, большие финансовые возможности». «Прикалываешь?» — улыбнулся он. «Нисколько, — сказал я. — Открой Ему счет в банке, объяви Его долю и будь с Ним, как с партнером, честен».

И, к моему изумлению, он серьезно спросил: «Скажи, а что делать с той прибылью, которая осядет на его счет?».

Я сперва обалдел, а потом понял, что его вопрос — следствие элементарной деловой неграмотности.

И я сказал тоном учителя: «Вот видишь. Ты еще ничего не заработал, а уже начинаешь подсчитывать прибыль своего партнера. Ты считай свое, а он сам разберется со своей прибылью. Он же честный партнер».

Приятель смутился и сказал тоном извинения: «Ты прав... Мне даже стыдно...». «Это хорошо, — успокоил его я. — Это хорошо, что тебе стыдно. Значит, ты признал свои ошибки. Но признавать свои ошибки не стыдно. Стыдно их не замечать».

Скажу сразу — на сегодняшний день, даже в условиях кризиса, мой приятель остался на плаву. Более того, он даже в несколько раз увеличил штат своих сотрудников... И он теперь знает, как распоряжаться прибылью

своего Партнера. Поясняю, что я имею ввиду. Многие годы в таком Партнерстве состоит Народный Артист Советского Союза Иосиф Давыдович Кобзон.

Он выдающийся певец, бизнесмен и меценат. Из прибыли от бизнеса он большие средства перечисляет детским домам, интернатам, инвалидам Отечественной Войны, малоимущим гражданам. Он производит финансовые отчисления религиозным конфессиям и всегда приходит на помощь сотоварищам по искусству...

Подобных примеров можно много найти и в дореволюционной России — Мамонтов, Морозов, Третьяков, Елисеев...

46.

Вот вам образцы для подражания.

Предвижу реплику: «Да! Все правильно! Но для того чтобы стать меценатом, надо иметь средства, надо быть богатым!».

Согласен. Но богатство — понятие относительное. Если у вас есть возможность без ущерба для себя и для своей семьи помочь хотя бы одному вашему малоимущему другу, вы уже — богатый человек. Из сердобольности можно отдать последнее и остаться ни с чем. И хорошо, если друг, которому вы помогли, станет помогать вам... В данном случае

известный закон Ломоносова-Лавуазье лишен абсолютно всякого смысла...

Желание обладать богатствами и делиться ими с другими должно быть всепоглощающим! Но, прежде чем желать, надо научиться культуре ОБЛАДАНИЯ этими богатствами.

Иначе говоря, нужно полностью осознавать ответственность за то, чем вы станете обладать, когда ваше желание осуществится.

Все мы помним великолепную сказку «Малыш и Карлсон, который живет на крыше». Помните Малыша и его собачку? Конечно! И почти каждый мечтал заиметь в друзья собачку. Наконец, родители покупали собачку. Радость непередаваемая! Первые дни собачка — центр внимания семьи, соседей, друзей... Потом начинаются «суровые будни». Собачку надо кормить, ухаживать за ней, выгуливать, иначе она начнет гадить, где попало... Пойдут нарекания от мамы, от соседей... Потом школа... И собачка вдруг оказывается брошенной и никому не нужной... Не даром существует мудрое выражение — «мы ответственны за тех, кого приручили».

Мы ответственны и за богатство, которое приобрели. И, прежде чем желать, надо крепко подумать — а так ли уж нужно мне ЭТО? А справлюсь ли я с ЭТИМ? А не обременит ли меня ЭТО?

47.

Есть у меня знакомые, которые хотят иметь личный самолет. Спят и видят. Как удобно! Не зависишь от рейсовых самолетов! Комфортный салон с душевой кабиной! Большой плазменный экран для просмотра любимых сериалов! Куда и когда хочешь — прилетел. Надоело — улетел! Красота!..

Действительно — никто и не говорит, что это плохо. Но давайте посмотрим на эту прелесть с другой стороны. Допустим, прилетел вдруг волшебник в голубом вертолете и бесплатно вместо кино подарил вам самолет! Ну, скажем, «ФАЛЬКОН»... Шикарный, четырнадцатиместный!... Вручил ключи и сказал: «Летай на здоровье!». Радость-то какая!... Но, уверяю вас, радость начнет тускнеть, как только вы осознаете степень трудностей, которые вывалит на вашу голову этот роскошный подарок... Ведь нужен для начала профессиональный экипаж, как минимум, из четырех человек. Экипажу необходимо платить зарплату, и не маленькую. Дальше. Самолет — не автомобиль, который можно припарковать в любом месте. Нужна стоянка на аэродроме, а это расходы, и не маленькие. А обслуживание, а борт питания, а милая стюардесса, а плата за пролет над территорией другого государства, а обязательные технические проверки, а топливо...

Подсчитали — прослезились. На кой черт этот «ФАЛЬКОН? Гораздо удобнее и в сто раз дешевле купить билет в бизнес-класс рейсового самолета! Захотите продать «ФАЛЬКОН»? А кто у вас его купит? Разве только такой же несмышленыш, как вы... Это яркий пример того, как собственность обременяет. Ну, что? Пропало желание иметь личный самолет? Отлично! Поздравляю! Вы на пути к освоению культуры ОБЛАДАНИЯ.

Безусловно, есть ситуации, в которых собственный самолет необходим — это скорее всего крупная компания или корпорация, которые ведут свой бизнес в разных уголках планеты, запредельный миллиардер, поп-звезда международной величины... Даже Алла Борисовна Пугачева предпочитает собственный железнодорожный вагон...

Я не призываю вас отказываться от мечты о личном самолете. Я призываю вас быть готовым к этому. Без ущерба для собственной психики.

Многие хотят в своих мечтах иметь огромный дом, виллу на море, причем, не одну, а несколько и не на одном море. Пусть сбудутся ваши желания, но не забывайте двух упомянутых слов — СОБСТВЕННОСТЬ ОБРЕМЕНЯЕТ...

Но давайте оставим в покое собственность, недвижимость... Хочу в том же аспекте

поговорить о том, с помощью чего собственность и недвижимость приобретаются — о ДЕНЬГАХ. По-прежнему не будем забывать, что деньги — не самоцель, а средство для достижения цели. Это аксиома.

Возьмем среднестатистического человека со средним достатком. А таких людей — большинство на нашей планете. Предположим, что на этого среднестатистического человека свалился с неба один миллиард «евро». Я уверен, что после шока от внезапно выпавшего на его голову счастья, начнутся назойливые головные боли. Встанет извечный риторический вопрос: ЧТО ДЕЛАТЬ? Действительно, куда их девать? На что тратить?... Культуры обладания нет. Ладно бы, миллион или, на худой конец, пять миллионов. А тут миллиард! Где хранить? Куда вложить? Как не нарваться на мошенников? Как объяснить властям, откуда взялся этот миллиард? Ведь в то, что он упал с неба, власти не поверят. Поверят, если сунуть им полмиллиарда. Но как это сделать? И так далее, и тому подобное... Человек лишится сна, привычного ритма жизни... И поделиться с кем-нибудь этой проблемой опасно в прямом и переносном смысле... Вот где нужна культура обладания такими деньгами.

И снова, в который раз, напоминаю о СОЗНАНИИ и ПОДСОЗНАНИИ. Они отве-

чают не только за наши желания, они отвечают и за наши спокойствие и адекватность, ограждая нас от миллиарда, пока мы не будем к нему готовы.

И тут, как в заколдованном круге — не будем мы готовы к этому миллиарду, не имея всепоглощающего желания. Естественно, что речь идет о разных масштабах. Но для любого масштаба схема остается незыблемой, как в алгебраическом уравнении...

48.

А что это за ВСЕПОГЛОЩАЮЩЕЕ ЖЕЛАНИЕ? Что это за штука такая? Попробуем разобраться на бытовом уровне. Представьте себе человека, лишенного по той или иной причине еды и воды. Его будут интересовать солнце, птички, красивые женщины, деньги? Нет. Он круглые сутки будет думать о еде и воде. Вот вам и всепоглощающее желание. Утолить голод и жажду человек будет стремиться любыми способами. Наконец, перед ним открывается столь желанная возможность — ешь и пей, что хочешь и сколько хочешь... И здесь ни в коем случае нельзя торопиться — можно погибнуть от обжорства. Организм отвык от приема пищи. Надо восстанавливаться постепенными дозами, по шагам: от меньшего к большему. Так и с богатством — приобретать его надо постепенно, подго-

тавливая себя к осуществлению того самого ВСЕПОГЛОЩАЮЩЕГО ЖЕЛАНИЯ. И тут возникает знаменитое, расхожее выражение — ЦЕЛЬ ОПРАВДЫВАЕТ СРЕДСТВА. Верное выражение, но... Нет такой цели, которая оправдывала такие средства, как обман, грабеж, насилие, убийство! Разумеется, если речь не идет о защите своей жизни и жизни родных и близких, о защите собственного дома, Родины...

Говоря о цели, которая оправдывает средства, надо четко представлять себе саму ЦЕЛЬ, надо определить, КАКИМ ОБРАЗОМ мы хотим добиться поставленной цели, и надо ясно осознавать, ДЛЯ ЧЕГО эта цель? Сделает ли она нас счастливыми, не опустошит ли она нас, когда мы ее достигнем?

49.

Расскажу один эпизод из моего далекого детства. Учился я в первом классе в городе Пятигорске Ставропольского края. Любил захаживать в спортивный магазин, располагавшийся недалеко от места, где был убит М.Ю. Лермонтов. Район этот назывался и называется до сих пор БЕЛАЯ РОМАШКА. А тот спортивный магазин существует и по сей день. Заходил я в этот магазинчик не просто так. Была у меня детская мечта — велосипед «Десна». Заходил, любовался «десной», вздыхал и уходил. Меня там уже все знали.

Я помогал разгружать не слишком тяжелые товары, накачивал покрышки, протирал пыль, любовно поглаживал велосипед... В общем, я ни о чем не мог думать, кроме, как — о велосипеде. Но каким образом заработать на этот велосипед, не понимал. Как-то мой дружок детства Сережа Вердинян предложил сходить на футбол. Играли (ясно помню!) «Машук» из Пятигорска и «Динамо» из Махачкалы. Зайцами мы перелезли через забор и уселись за скамейкой тренеров. И тут я обратил внимание на валявшиеся под сиденьями пустые бутылки из-под пива и минеральной воды. И в моей голове сверкнула «гениальная» мысль — если после каждого матча я буду собирать по паре мешков с бутылками и относить их в пункты приема стеклотары (были такие), то за время летних каникул я смогу заработать на велосипед! И прямо во время матча я стал осуществлять задуманное. Нашел какой-то тряпичный мешок, и — давай нырять под лавки в поисках стеклотары. Закончился матч, и вдруг голос моей одноклассницы, которая мне, кстати, очень нравилась: «Эрик! А что у тебя в мешке?». И сегодня помню, что звали ее Таня Атаманюк. Она стояла со своим отцом, а я с мешком бутылок готов был провалиться от стыда, не зная, что ответить. Помню, как ее папа, легко ущипнув меня за щеку, сказал: «Такой маленький, а уже любит деньги. Продолжай в том же духе. Из тебя будет толк»...

Незадолго до окончания каникул я купил себе велосипед!

Сегодня я могу сказать, что моя цель оправдала средства с помощью все того же всепоглощающего желания. И уже тогда, еще не совсем осознанно, я вбил себе в голову мысль — я могу в жизни добиться всего, чего хочу, во что смогу поверить...

Если вы думаете, что сбор бутылок доставлял мне удовольствие, то ошибаетесь. Это было унизительным и утомительным занятием. Но я всякий раз приказывал себе: «Терпи, Эрик! Терпи!»...

Да, ТЕРПЕНИЕ — один из важнейших факторов на пути к достижению цели.

Помню, когда закончилось строительство моего загородного дома, дизайнеры засеяли участок, прилегающий к нему, травой. Но весь участок, в каком-то особом геометрическом порядке — треугольнички, кружочки, квадратики. Им казалось, что это оригинально и красиво. А мне хотелось, чтобы травой был засеян весь участок, без проплешин. Ну, мне так хотелось... И, отправляясь на несколько дней в командировку, я попросил, чтоб это мое желание было выполнено. Через два дня я позвонил и спросил: «Ну? Как теперь?». В ответ услышал, что трава еще не успела прорасти. Резонный ответ. Я, было, расстроил-

ся, но тут же успокоился — действительно, что это я такой нетерпеливый? Ведь любой процесс имеет свой инкубационный период. Вернувшись через три недели, я увидел весь участок под покровом фантастически красивой молодой зеленой травы, и три недели ожидаемого эффекта показались мне не столь утомительными...

Надо УМЕТЬ ЖДАТЬ.

Существует поучительное выражение Царя СОЛОМОНА: «Все хорошее достается тому, кто умеет ждать»,

Нетерпеливый человек, желая добиться досрочного результата, часто совершает неуклюжие, непоследовательные действия, уподобляясь мотыльку, попавшему в комнату и бьющемуся об оконное стекло в поисках форточки, которая тоже закрыта.

Есть поучительная притча про трех сестер, к которым сватался принц. Все три сестры были очаровательны, как на подбор. И принц сказал, что женится на той, у которой быстрее, чем у двух других, закипит чайник с водой.

Младшая сестра, в отличие от двух старших, была абсолютно равнодушна к замужеству. Она просто поставила чайник на огонь, закрыла его крышкой и отпустила процесс закипания на все четыре стороны. А две стар-

шие, очень желая выйти замуж за принца, начали нетерпеливо суетиться — каждую минуту подбегали к своим чайникам, поднимали крышки, чтобы не упустить момент, и про себя подгоняли, мол, давай закипай скорее...

Естественно, что быстрее всего закипел чайник у младшей. Вот вам еще одно подтверждение пророческого «соломонова» выражения.

50.

Моя книга близится к завершению, хотя о проблемах бизнеса, затронутых в ней, можно говорить бесконечно, потому что у каждой конкретной проблемы есть КОНКРЕТНЫЕ способы решения. Нельзя открутить гайку на «17» ключом на «14». К каждой проблемной ситуации надо находить свой ключ.

Вся моя жизнь в бизнесе. Бизнес мой многогранен. Поэтому я, как ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, привлекаю в него ПРЕДПРИИМЧИВЫХ людей — специалистов в той или иной профессии. Моя сестра Сабина любит говорить обо мне, что если меня забросить в пустыню Сахара, то я и там быстро встану на ноги — буду продавать воду изнывающим от жажды путникам. Придумаю, каким способом найти воду в безводной пустыне. Мне это, конечно, очень лестно слышать, но сразу добавлю. Одному мне это сделать будет не под

силу. Привлеку предприимчивых профессионалов. Универсальных одиночек в мире не существует. Я могу, скажем, обладать секретом изготовления необычайно вкусных конфет, но придумать броскую, красивую обертку, которая будет привлекать покупателей, запустить изящную неповторимую рекламу — не в моих способностях. Нормально мыслящий человек, не только из мира бизнеса, должен осознавать, что он живет в обществе, где каждый занимается СВОИМ делом. Ищите соответствие!

Допустим, вам необходимо познакомиться с конкретным человеком, который занимает высокое положение в обществе. Глупо предположить, что вам поможет в этом вопросе, ну, например, какой-нибудь таксист. Поймите — для меня таксист — не унизительное занятие. Таксист занимается СВОИМ делом и уже этим вызывает мое уважение. Но он сможет ответить на вопрос, связанный с ЕГО профессией. Это все равно, что спросить меня, в какой тональности звучит ария Ленского из оперы Чайковского «Евгений Онегин».

Увы, расслоение на классы произошло за много тысячелетий до нашего рождения. Что это? Жизненная закономерность или проделки Сатаны? Не знаю, но это факт. Поэтому, в деловом смысле слова, вы должны окружать себя людьми, соответствующими ВАШЕМУ

ДЕЛУ, людьми, которые могут принести пользу и оказать при необходимости нужную помощь.

Но, прежде чем войти в контакт с таким человеком, вы должны быть уверены в том, что при встрече у вас с ним появится общность интересов. Вы должны спросить себя, а сможете ли вы разговаривать с ним на одном языке?

51.

Замечательный американский писатель Артур Хейли в своем знаменитом романе «Отель «АЭРОПОРТ» описывает интереснейший психологический эксперимент, проводимый американскими учеными. Были отобраны десять мужчин в возрасте от двадцати до шестидесяти пяти лет. Все они были одного социального уровня, но имели разные профессии — плотники, сантехники, электрики... Им было предложено найти тему общения с женами конгрессменов США. Эффект был поучительный — ни один из них не смог найти общего языка с супругами конгрессменов. Разговор не получился. Вероятно, сыграло свою роль огромное социальное несовпадение. Эксперимент продолжили — вместо жен высокопоставленных политиков тем же мужчинам предложили пообщаться с прачками, швеями, поварихами... Эффект оказался не менее поучительным — в течение пяти минут

контакт был налажен. Обе стороны чувствовали себя, как говорят, в одной тарелке.

Этот эксперимент и тот факт, что я выбрал его для примера, ни в коем случае никого не обижает и никого не возвышает. Это говорит лишь о том, что даже искусственно невозможно изменить свой социальный статус. Мой отец всегда говорил и, слава Богу, говорит: «На руке нет одинаковых пальцев. У каждого своя функция. Большим пальцем можно показать кукиш, но нельзя поковырять им в носу. Важно только, чтобы в нужный момент они могли сжаться в мощный кулак, чтобы проявилась великая сила ВАШЕГО НАМЕРЕНИЯ».

НАМЕРЕНИЕ важнее самого ДЕЙСТВИЯ, так как ДЕЙСТВИЕ — следствие НАМЕРЕНИЯ. В правильном бизнесе перед заключением договора подписывают договор о намерении. И, уверяю вас, что договор о намерении важнее самого договора, так как договор является следствием договора о намерении.

Так пусть каждый из вас ощутит себя ВЕЛИКОЙ СИЛОЙ НАМЕРЕНИЯ.

А терпение, труд, предприимчивость и чистота личных взаимоотношений помогут осуществить ваши намерения и приведут к успеху, ступив на вершину которого, вы сможете с гордостью сказать: «Я ПОБЕДИТЕЛЬ!».

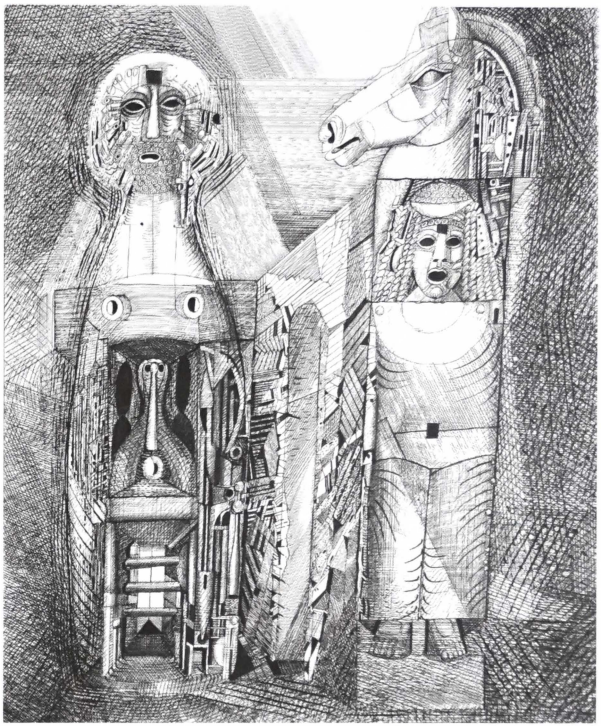
И будете правы, потому что успеха добивается только ПОБЕДИТЕЛЬ.

Конечно, по дороге к победе могут быть и поражения и временные отступления. Не опускайте руки, не впадайте в депрессию, не обвиняйте обстоятельства. А если вдруг вы попадете в положение, которое покажется вам безвыходным, вспомните лозунг времен начала Великой Отечественной Войны — «Дальше отступать некуда — позади Москва!»...

52.

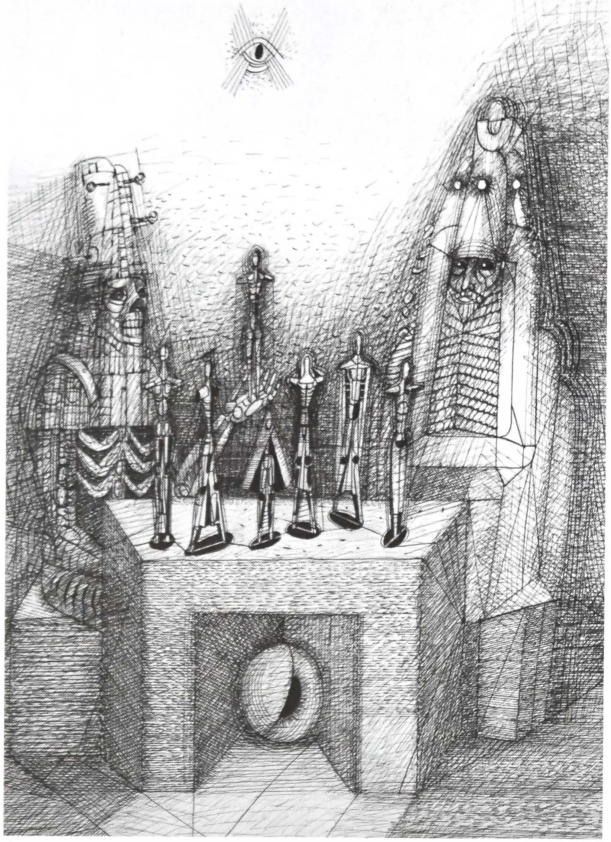
Еще одно маленькое добавление. Прочитав до конца эту книгу, вы уже, в какой-то степени, можете считать, что вы победитель. Ведь не всякий человек «рискнет» потратиться в книжном магазине на приобретение книги никому неизвестного автора по фамилии Матаев. И не всякий найдет время и силы, чтобы осилить эту книгу от начала до конца. Но я хочу, чтобы тот, кто ее прочтет, почувствовал неуемное желание и силы стать ПОБЕДИТЕЛЕМ. И, может быть, вдруг ему захочется поделиться с людьми своим опытом, своими знаниями и убеждениями. И он напишет свою книгу, в которой он либо согласится со мной, либо попытается опровергнуть.

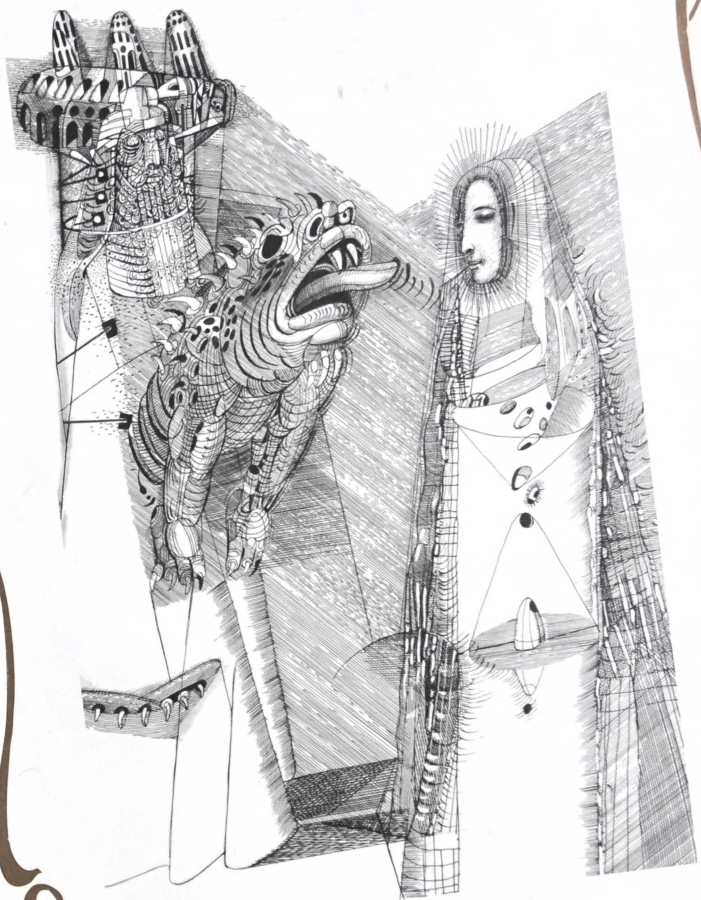
Со своей стороны, обещаю, что прочту ту самую книгу и тоже, в этом смысле стану победителем.



А теперь финальный аккорд. Основной смысл мною написанного был озвучен еще в советские времена прекрасной песней великого Исаака Дунаевского на слова Василия Лебедева-Кумача:

«КТО ПРИВЫК ЗА ПОБЕДУ БОРОТЬСЯ,
С НАМИ ВМЕСТЕ ПУСКАЙ ЗАПОЕТ,
КТО ВЕСЕЛ — ТОТ СМЕЕТСЯ,
КТО ХОЧЕТ — ТОТ ДОБЬЕТСЯ,
КТО ИЩЕТ — ТОТ ВСЕГДА НАЙДЕТ!».







© Автор текста
Эраст Матаев

© Издатель
Наталья Добросоцкая
тел./факс: +7 (495) 723-75-41
Комментарии и вопросы Эрасту Матаеву
можно присылать по адресу
erastmataev@gmail.com

© Художественное оформление
Максим Светланов
www.msvetlanov.ru

© Дизайнер
Владимир Светланов

Отпечатано в типографии
ООО «Издательство «Авторская книга»
www.printmoscow.ru тел.: (495) 7825982

Москва 2014

Scorpionis.
Sagittarii.
Capricorni.
Aquarii.
Piscium.
Arietis.
Tauri.
Geminorum.
Cancri.
Leonis.
Virginis.
Libre.
Mensis. Nouembris.

