

Инна Криксунова

ВАС ОЖИДАЕТ БЛАГОСОСТОЯНИЕ!

К ЧИТАТЕЛЯМ

Говорят, что деньги не приносят счастья. Но очень хочется убедиться в этом на собственном опыте!

Дорогие читатели!

Рада встретиться с вами на страницах моей новой книги! Прежде всего хочу поблагодарить вас за то, что вы сейчас держите ее в руках.

Скажу сразу: эта книга не предназначена для тех, кто хочет заниматься бизнесом и вкладывать деньги в производство, кто стремится стать владельцем заводов, газет, пароходов и спортивных клубов... Для них существует множество других изданий.

Книга, которую вы держите в руках, адресована обычным людям, то есть всем нам! В ней я обращаюсь к тем, кто хочет просто наслаждаться жизнью: жить в комфортных условиях, добиваться успехов в работе, дать своим детям хорошее образование, отдыхать, путешествовать, познавать мир... Эта книга адресована людям, которые хотят чувствовать себя благополучными, то есть имеющими достаточно средств для осуществления своих желаний и целей.

Все мы знаем, что деньги сейчас являются если не самой главной ценностью в нашей жизни, то, по крайней мере, весьма существенной. Они стали мерилем нашего жизненного успеха. Деньги дают нам чувство свободы и возможность получать удовольствие от жизни! Сегодня без денег мы не можем чувствовать себя вполне счастливыми. Без достаточного их количества наша жизнь становится ни чем иным, как безрадостной борьбой за существование. А кто из нас хочет в этой жизни бороться? Никто. Все мы хотим совсем другого — наслаждаться жизнью и каждый день получать от нее удовольствие, разве не так?

Однако задумывались ли вы, почему некоторые люди идут по жизни весело, как бы играючи, и при этом умеют добиться благосостояния? Мало того, складывается даже такое впечатление, что деньги даются им легко и непринужденно, без особых усилий. И почему другие, наоборот, хотя и бьются изо всех сил, но не достигают заметных результатов?

Потому что здесь все зависит от умения «притягивать» к себе благополучие и достаток. Весь секрет в том, что способность зарабатывать деньги, умение добиваться материальной обеспеченности зависит... от нашего внутреннего состояния!

Я думаю, сейчас уже никому не надо доказывать, что все в нашей жизни зависит от того, что происходит в нашем уме, в нашем сознании. Те люди, чье сознание наполнено позитивными мыслями, достаточно легко достигают жизненного успеха, в том числе и материального достатка. Они любят деньги, они считают себя достойными благосостояния и богатства, они уверены в том, что пришли в этот мир для того, чтобы наслаждаться всеми жизненными возможностями. Такие люди без особого труда получают от жизни все, что им нужно. Вернее, работать-то им приходится, куда же без этого, но они испытывают от процесса зарабатывания денег удовольствие! И поэтому работа приносит им желанные плоды в виде материального благополучия и жизненного успеха!

Как научиться именно такому отношению к жизни? Как выработать у себя сознание счастливого, любимца фортуны? А главное — как «подружиться» с деньгами и научиться притягивать их к себе так, чтобы они сами следовали за вами и буквально «липли» к вам?

Мы можем сколько угодно рассуждать о том, как стать богатыми и состоятельными. Но дело не сдвинется с мертвой точки, если вы не измените свое сознание, не перестроите его на волну успеха. Прежде всего необходимо избавиться от устаревших, отживших мыслей и избитых стереотипов и наполнить свое сознание новыми, свежими идеями. Они помогут вам стать совсем другим человеком: энергичным, сильным, уверенным в себе! Изменив себя, вы научитесь притягивать к себе деньги. Тогда материальное благополучие и достаток сами придут к вам, это случится как бы само собой.

Я уже слышу вопрос: а как перестроить свое сознание на везучую волну? Очень просто! Из книги вы узнаете, что такое «практика успеха». Это несложный и доступный каждому способ сделаться новым человеком — полным энтузиазма, заряженным позитивной энергией, уверенным в себе, обладающим способностью притягивать благополучие и богатство!

«Практика успеха» состоит из аффирмаций и визуализаций. Не бойтесь, ничего страшного здесь нет. Несмотря на непривычные термины, эти явления всем вам хорошо знакомы. *Аффирмация* — это ни что иное, как полезное самовнушение, а *визуализация* — способность создавать в своем сознании образы тех или иных событий, которые вы хотели бы пережить в реальности.

Все мы постоянно занимаемся этим в обыденной жизни. Например, вы применяете аффирмации (полезные самовнушения), когда говорите себе: «Я обязательно сделаю это!» или: «Это препятствие вполне преодолимо, надо только взяться за дело!» или: «Я все успею, у меня еще масса времени!» или, глядя в зеркало: «А я очень даже ничего!» и т. д.

Визуализация — это тоже хорошо известная вам вещь, и даже совсем родная. Вы используете эту способность, когда, например, представляете перед внутренним взором свидание с любимым человеком, мечтаете о минутах близости с ним... Или когда вы вспоминаете о прекрасном путешествии, в котором побывали, и снова воображаете себе красоты, которые повидали. Точно так же вы применяете свою способность визуализации, когда хотите сделать перестановку мебели в квартире и обдумываете, как именно ее нужно расставить. Или когда придумываете себе фасон нового платья... В эти моменты вы призываете на помощь свое воображение — это и есть визуализация.

Итак, в «практике успеха» нет ничего сложного, уверяю вас! Она проста! Удивительная вещь: почему-то некоторые люди думают, что если применять для достижения успеха что-то сложное,

непонятное, то это может привести к желаемому результату, а если нечто простое, доступное — то нет. Это огромное заблуждение! Все самое важное в нашей жизни — одновременно и самое простое. Что же касается аффирмаций и визуализаций, то я сама применяю эти методы уже более десяти лет. Они невероятно эффективны, уверяю вас. Призываю вас лично убедиться в этом!

Визуализации и аффирмации, несмотря на их кажущуюся простоту и легкость, являются очень мощными способами достижения любых целей! Благодаря им вы станете сильным человеком, которому все подвластно. Вы увидите, что цели, которые вы ставите перед собой, покоряются вам. Отныне вы будете способны добиться всего, чего захотите!

Эта книга убедительно доказывает: каждый из нас может наслаждаться достатком и благополучием! Для этого достаточно лишь освободить свое сознание от устаревших воззрений и догм и поверить в то, что вы родились для счастья! А как же иначе? Вселенная всегда готова дать вам то, что нужно для достойной, благополучной жизни, и все, что от вас требуется, — это позитивно относиться ко всему и верить в то, что жизнь действительно принадлежит вам! Это на самом деле так, надо лишь только это *увидеть!*

Прочитав эту книгу, вы узнаете, как выработать у себя психологию достатка и благополучия, как научиться легко и просто зарабатывать деньги, как их затем не только сохранять, но и приумножать. И, наконец, о том, как тратить деньги не только с удовольствием, но и с умом!

Итак, перед вами книга, рассказывающая о том, как перестать, наконец, беспокоиться о деньгах, а просто начать «притягивать» их к себе! О том, как стать состоятельным, благополучным человеком и создать богатую, обеспеченную жизнь для себя и своей семьи. Но, главное, это книга о том, как радоваться жизни и наслаждаться ею! **Это книга о жизненном успехе!**

Желаю вам благополучия и счастья!

Инна Криксунова

ГЛАВА 1

ВЫРАБАТЫВАЕМ ПСИХОЛОГИЮ БЛАГОПОЛУЧИЯ И ДОСТАТКА

- Деньги: гарантия счастья или полезный инструмент?
- Сколько денег у вас в голове, или Долой предрассудки!
- Не обращайтесь на чужие неудачи
- Примеряем на себя роль состоятельного человека
- Легко ли вы расстаётесь со старыми вещами?
- Ваш шанс рядом — сумейте разглядеть его!

ДЕНЬГИ: ГАРАНТИЯ СЧАСТЬЯ ИЛИ ПОЛЕЗНЫЙ ИНСТРУМЕНТ?

Что в последние годы больше всего волнует большинство из нас, что чаще всего занимает наши умы? Мысли о том, как найти, достать, получить, заработать деньги.

Но давайте сначала подумаем, а приносят ли деньги счастье? Народная мудрость давно уже ответила на этот вопрос, достаточно хотя бы вспомнить пословицы и поговорки: «Лишние деньги — лишняя забота», «Не в деньгах счастье» и т. д.

И ведь самое интересное, что это действительно так! Предположим, ваш карман (кубышка, копилка, банковский счет и пр.) битком набит деньгами. Но отдаете ли вы себе отчет в том, что это вовсе не гарантирует вам блаженства и счастья?

Для того чтобы убедиться в том, что это на самом деле так, вспомните, как вы мечтали купить какую-нибудь вещь, например, колечко с бриллиантом, эффектную шубку, мебельный гарнитур, автомобиль... Вы грезили об этой вещи, множество раз видели ее перед своим внутренним взором, вы, можно сказать, «млели», представляя себя счастливым обладателем объекта ваших мечтаний. Вы долго копили деньги на приобретение (или «капали на мозги» другу жизни, чтобы он оплатил покупку). И наконец ваша мечта исполнилась: желанная вещь в ваших руках, теперь она принадлежит вам!

Ну и что? Почувствовали ли вы себя счастливее? Нет! То есть, конечно, сначала вы были безмерно рады новому приобретению, вы испытывали приятное возбуждение и даже эйфорию. Вы любовались своим бриллиантовым кольцом и как бы невзначай выставляли руку на всеобщее обозрение. Вы крутились перед зеркалом в новой шубке, напевая от удовольствия. Вы не могли нарадоваться на свой мебельный гарнитур, сдували с него пылинки, полировали и т. п.

Но долго ли длились все эти ощущения? Нет, не слишком. По прошествии нескольких дней вы уже привычно, что называется, не глядя, надевали свое кольцо и шубку, садились в недавно купленный автомобиль и т. п. Но все это не поднимало вам настроения, а воспринималось как нечто обыденное и привычное, вы уже не замечали новизны своего положения. Самое главное, что все это не отвлекало вас от проблем и забот сегодняшнего дня и не делало вас счастливее. Разве не так?

Некоторые (да что там говорить, многие!) люди думают: «Вот если бы достался мне миллион долларов на блюдечке с голубой каемочкой, ну ладно, пусть не миллион, пусть сто тысяч, да даже и пятьдесят тысяч было бы неплохо, да что там говорить, и десять тысяч не помешали бы! Вот тогда бы я зажил! Вот тогда был бы счастлив! Все бы мне завидовали, а я бы ходил и на всех свысока поглядывал, мол, вот какой я крутой, не чета вам!»

Бог мой, какое заблуждение... Даже если вам на голову действительно свалятся большие деньги, то вы к ним довольно быстро привыкнете. Вы лишь тогда вспомните о том, что «поднялись по жизни», как сейчас говорят, когда случайно встретите школьного приятеля, которого не видели много лет, и обнаружите, что его материальное положение хуже вашего. На какое-то мгновение ваш жизненный успех, возможно, и согреет вам душу (все мы грешим гордыней!), но не более того. Попрощавшись с этим человеком, вы тут же возвратитесь к своим заботам и проблемам.

Кроме того, не забывайте, что, какими бы большими деньгами вы не обладали, все равно найдутся люди, по сравнению с которыми вы будете чувствовать себя человеком весьма скромного достатка и из-за этого комплексовать... Я говорю все это для того, чтобы показать, что деньги (даже если у вас их много) сами по себе не способны сделать вас по-настоящему счастливыми.

Возможно, вы и сами скажете, что можно переживать чувство огромного счастья, не имея ни гроша в кармане! Разве мы не испытываем наслаждение, прижимая к груди маленького ребенка, глядя любимую собаку или кошку, любясь закатом, рассветом и другими прекрасными картинами природы? Неужели для всего этого нужны деньги? Ведь эти радости доступны каждому, независимо от его материального положения!

Однако есть одно «но». Деньги дают нам *свободу возможностей!* Они предоставляют нам огромный выбор разных шансов. И пусть мы не всегда используем все их разнообразие, но одно сознание того, что они доступны нам, что множество путей расстилаются перед нами, дает ни с чем несравнимое чувство *свободы выбора*. Поэтому-то деньги так важны для нас.

Почему мы стремимся к богатству и благосостоянию? Да потому, что деньги — это превосходный инструмент, позволяющий нам расширить свободу выбора и сделать свою жизнь удобной и приятной. Именно так к ним и надо относиться. Благодаря им мы можем получать от жизни удовольствие, а что еще человеку надо? Жизнь коротка, так почему бы не сделать ее максимально комфортной и приятной?

Представьте себе, что вы встаете утром с постели, идете в прекрасно оборудованную ванную, затем включаете кофеварку и соковыжималку; позавтракав, ставите посуду в посудомоечную машину, потом садитесь в хороший автомобиль и едете на работу. Приготовление еды для вас необременительно, так как для этой цели вы пользуетесь кухонным комбайном, аэрогрилем и микроволновкой; уборку вам помогает делать мощный пылесос. Пару раз в год (а то и больше) вы ездите отдыхать за границу, хотя бы ненадолго, чтобы погреться на теплом морском песочке или покататься на лыжах. Вы снимаете свой отдых на видеокамеру, чтобы потом иметь возможность наслаждаться приятными воспоминаниями. И так далее и тому подобное. И все это благодаря тому, что у вас на все это есть деньги!

Кстати, обладание тем «набором удобств», о котором я сейчас рассказывала, во всех развитых странах является отличительной чертой среднего класса. Именно этот класс — надежная опора общества, гарантия его стабильности. Посудите сами: если человек беден и у него ничего нет за душой, то он и на баррикады пойдет да еще и к партии какой-нибудь примкнет, под лозунгом: «Все отнять и поделить!» А вот состоятельный человек гораздо более прочно укореняется в жизни: он строит дом, чтобы оставить после себя что-то стоящее, он приобретает разное имущество, делает вклады, стремится дать детям хорошее образование и т. п.

Итак, деньги никогда не могут гарантировать нам счастья и душевного покоя. Но зато они могут сделать нашу жизнь удобной и приятной, такой, чтобы она доставляла нам удовольствие! Важнее же всего то, что деньги дают свободу действий и передвижений. Благодаря им вы сможете уделять больше внимания тому, что вам нравится: отдыхать, развиваться, заниматься воспитанием детей, самосовершенствованием в той или иной области... Наконец, имея деньги, вы сможете помогать другим.

Я вовсе не призываю вас делать из денег фетиш и относиться к ним со священным трепетом, как к некоему божеству, ибо это уже называется стяжательством. Наоборот, я призываю вас видеть в деньгах *удобный инструмент, помогающий получать удовольствие от жизни*. Кто сказал, что жизнь должна

быть чередой унылых дней и несбывшихся надежд в ожидании лучшего будущего? Я думаю, вы хотите, чтобы ваша жизнь была удобной и приятной именно сейчас! Вы с этим согласны? Тогда — вперед!

ПРАКТИКА УСПЕХА

А сейчас проведем «сеанс притяжения благосостояния».

Хотите заложить в мозг программу, которая неуклонно поведет вас к успеху? Сначала давайте создадим максимально благоприятные условия для этого. И тогда ваше «самопрограммирование» пойдет как нельзя лучше!

Сядьте на стул с прямой спинкой. Позвоночник держите ровно, но ненапряженно. Закройте глаза и расслабьте тело... Отпустите контроль над телом... Постарайтесь представить себе, что вашего тела больше нет...

Расслабьте дыхание. Почувствуйте, как оно успокаивается и расслабляется... Отпустите свое дыхание, пусть оно течет свободно...

Теперь почувствуйте, что вся ваша энергия движется внутрь и перемещается в ум... Пусть ваши мысли успокоятся и расслабятся. Пусть они плывут, как облака в небе, а вы спокойно и отстраненно наблюдайте за этим. Созерцайте ваши мысли, но не вмешивайтесь в них...

Все внутри вас молчит. Погрузитесь в это молчание, «утоните» в нем... Наслаждайтесь ощущением безграничного покоя...

Когда вы почувствуете, что внутри вас царит полный покой, сосредоточьтесь и подготовьтесь к «вводу позитивной программы».

Теперь представьте себе, что перед вами расстилается огромный мир, полный возможностей. Увидьте, что Вселенная изобильна! Все в ней играет: цветут цветы, зреют плоды, поют птицы, струятся реки, сияет солнце. Почувствуйте, что все это великолепие принадлежит вам!

Теперь мысленно произнесите:

«Весь мир лежит передо мной!

Он полон возможностей!

Для меня открыты все пути!

Все, что есть в мире,

принадлежит мне!

Я встаю на путь, ведущий к благосостоянию,

я неуклонно двигаюсь по этому пути!

Я достигаю благополучия и успеха!

Я наслаждаюсь этим!

У меня все хорошо!

Да будет так!»

СКОЛЬКО ДЕНЕГ У ВАС В ГОЛОВЕ, ИЛИ ДОЛОЙ ПРЕДРАССУДКИ!

Почему некоторые люди умеют зарабатывать деньги и всегда живут припеваючи, — ну если уж не как сыр в масле катаются, то имеют деньги на все, что захотят? А другие — не умеют заработать себе на достойную жизнь, вечно нуждаются и живут в стесненных обстоятельствах?

Так происходит потому, что наше благополучие и достаток напрямую зависят от того, сколько денег у нас в голове. Конечно, вы скажете, что каждый здравомыслящий человек хотел бы иметь много денег, и для того, чтобы желать богатства, особого ума не надо. Но дело в том, что многие люди имеют ошибочные убеждения. Они мыслят отжившими стереотипами и полны различных предрассудков по поводу денег. Эти предрассудки и не дают им возможности притягивать к себе благосостояние!

Вы, конечно, не раз слышали такие, например, высказывания: «Вот если бы у меня были богатые родители, тогда другое дело!» Или: «Честным трудом денег не заработаешь, для этого надо заниматься всякими махинациями» Или: «Меня на теплое местечко не возьмут, на такую доходную работу берут только своих, блатных». И т. д. и т. п.

Самое интересное, что люди, у которых существуют всевозможные предрассудки по поводу денег, ни за что не соглашаются с тем, что все дело в них самих. Они всегда обвиняют в своих бедах других, не понимая, что проблема заключается в них самих. Они сами себе отводят незавидное место в этой жизни, сами себя «назначают» на роль неудачников...

По-моему, сейчас уже никому не надо доказывать, что все в нашей жизни зависит от наших мыслей. Человеческий мозг похож на компьютер: какую программу в него заложишь, ту он и будет выполнять. Так что же нам мешает заложить в свой мозг новую, позитивную программу? Конечно, переход на нее не произойдет за одну минуту, мол, раз, два и готово. Это вам не компьютер перезагрузить! Но постепенно новое отношение к собственным возможностям принесет свои плоды, уверяю вас!

Итак, давайте рассмотрим самые распространенные предрассудки по поводу денег. Все они не стоят и выеденного яйца! Пожалуй, их можно сравнить со старыми, заржавевшими шлагбаумами, которые люди сами устанавливают перед своим носом, и тем самым перекрывают себе путь к благополучию и достатку.

Причиной возникновения предрассудков в большинстве случаев являются страхи и комплексы. И если вы хотите жить благополучной, обеспеченной жизнью, то, прошу вас, откажитесь от подобных ошибочных убеждений! Переступите через них, хотя поначалу это потребует от вас усилий, кто бы спорил! Очистите свое сознание от устаревших стереотипов, так же, как вы очищаете организм от шлаков, как избавляете свое жилище от всего ненужного, отравляющего вашу жизнь. Поверьте, дело того стоит, — новую благополучную жизнь надо начинать с новым сознанием!

Итак, начинаем избавление от предрассудков.

№1. Вот если бы у меня были богатые родители...

Богатые люди довольно часто происходят из бедных семей, и в этом случае они хорошо знают, что такое нужда и лишения. Если человек с детства мечтает вырваться из этой среды и стать богатым и обеспеченным, то, повзрослев, он готов все сделать ради этого, из кожи вон лезет, работает по двадцать четыре часа в сутки и в результате действительно добивается своей цели и сколачивает завидное состояние.

Так что убежденность в том, что материального успеха могут добиться лишь те, кому повезло родиться в богатой семье, — не более чем миф!

В начале девяностых годов я сдавала квартиру, предназначенную для моей дочери (она тогда еще жила вместе с нами). Деньги, получаемые за аренду квартиры, были неплохой ежемесячной прибавкой в семейный бюджет. Узнав об этом, одна из моих приятельниц завистливо вздохнула:

— Тебе повезло! Твои родители оставили внучке квартиру, и теперь ты можешь сдавать ее в аренду и получать деньги, — сказала она.

— А разве ты забыла, что твои родители оставили тебе двухэтажную дачу?! Так почему бы тебе не сдавать ее и не получать за это вполне приличный доход? — удивилась я. — Тем более, она расположена в таком месте, где круглый год полно желающих ее арендовать, — добавила я (кстати, у меня никакой дачи не было).

— Да ну! — сказала подруга. — Там все надо приводить в порядок...

— Ничего себе! — возмутилась я. — А разве мне не нужно было привести квартиру в порядок, прежде чем сдавать ее? Мы с дочкой не поленились и буквально «вылизали» ее, увезли оттуда ненужные вещи, создали уют. Известное дело, без труда не вытащишь и рыбку из пруда.

— Ой, мне все это делать некогда, — недовольно протянула моя приятельница. — Вот если бы то, да если бы это...

Но мне уже не хотелось это слушать. Приятельнице лень было даже пошевелить пальцем, чтобы привести дачу в порядок, сдать ее и получать от этого приличный доход. Зато перечислять причины, по которым у нее нет денег, — это пожалуйста!

№2. Больших денег честным трудом не заработаешь.

Когда мы смотрим ТВ и видим, что творится вокруг, то нам действительно трудно бывает поверить, что большие деньги можно заработать честным трудом. Уж слишком много негативных примеров приводят нам журналисты! Все мы слышаны о нечестной приватизации, взяточничестве и т. п.

Вместе с тем, заработать деньги честным трудом можно! И яркий пример тому — компьютерный гений Билл Гейтс, владелец компании «Майкрософт», самый богатый человек в мире. Он заработал свое состояние собственным умом! Весь мир (и мы с вами в том числе) пользуется компьютерными программами «Майкрософт», — потому, что они лучше всех остальных!

Однако напомним, что мы с вами говорим сейчас не о том, как сколотить огромное состояние, стать олигархом, мультимиллиардером и т. п. Мы говорим о том, как стать благополучным, процветающим человеком и жить в достатке. Для этих целей заработать деньги честным трудом вполне возможно! Вспомним высказывание: «Желание — это тысяча способов, нежелание — это тысяча препятствий»!

№3. Существуют достойные способы зарабатывания денег, а есть недостойные, неприличные.

Бытует мнение, что есть профессии, подходящие для порядочных, интеллигентных людей, и есть те, которые для них не годятся. К числу последних относится, например, торговая деятельность. Этот предрассудок был особенно силен в самом начале перестройки. Тогда многие люди предпочитали «затянуть пояса потуже», но ни в коем случае не становиться за прилавком. Мол, торговля — это нечто низкое, непрестижное, и тех, кто занимался этим, они в душе осуждали и даже слегка презирали.

Однако, милые мои, непрестижно — это когда нет денег. А умение зарабатывать деньги, обеспечивать себя и свою семью — очень даже престижно, уверяю вас!

Кстати, в западных странах с развитой рыночной экономикой выдать дочь замуж за миллионера, пусть даже он является владельцем крупной скотобойни или хозяином мусорно-ассенизаторского

бизнеса, — весьма почетно! Главное — что этот человек сумел добиться успеха, сумел сколотить состояние, а все остальное неважно. Главное, чтобы он зарабатывал деньги законным способом, — а все другое никого не интересует! Ведь благодаря большим деньгам у его семьи появляются неограниченные возможности, а это так приятно!

В начале перестройки одна моя соседка, стараясь заработать побольше денег для семьи, решила торговать излишками овощей со своего садово-огородного участка. Ее муж, услышав об этом, возмутился: «Чтобы моя жена пошла торговать? Ни за что! Не будет этого!» и т. п. Самое интересное, что при этом он сам семью не обеспечивал, так как, не имея пробивной силы, не мог найти применения собственным способностям.

Но моя соседка послушала-послушала мужа, да и пошла торговать зеленью, редисом и яблоками.

Муж увидел, что жена каждый день приносит домой «живые деньги», которые являются существенной прибавкой к семейному бюджету. Он почувствовал, что благодаря заработанным деньгам они действительно стали жить лучше. И через какое-то время он стал ходить вместе с ней — помогал ей подвозить зелень и яблоки к месту торговли. Видя каждый день «живые деньги», он даже вошел во вкус!

Приведу еще примеры.

Дочка одной моей подруги, учившаяся в финансовой академии, во время летних каникул подрабатывала официанткой в круглосуточном ресторане. И хотя она уставала на этой работе, ее мать не противилась этому, понимая, что дочь должна набираться жизненного опыта, чтобы впоследствии у нее не было ненужных предубеждений по отношению к деньгам.

Один мой родственник, высококлассный программист, уехавший на постоянное место жительства за границу, первое время работал там мойщиком посуды, а его жена, которая на родине была заместителем директора одной небольшой фирмы, поначалу убирала квартиры в домах богатых людей. Впоследствии у них все образовалось: они выучили язык, устроились на высокооплачиваемую работу по своим специальностям, короче — жизнь наладилась. Кстати, надо сказать, что переезд в другую страну и связанная с этим необходимость зарабатывать деньги любым способом хорошо «прочищает мозги» от устаревших стереотипов!

Да что там говорить о простых смертных! Прославленный певец, солист Большого театра народный артист СССР Александр Ворошило, потеряв после болезни голос, стал заниматься, чем бы вы думали? Производством колбасы. Он спустился с вокальных высот на землю и задумался о том, чем сможет зарабатывать деньги, чтобы можно было хорошо обеспечивать семью. Он остановился на колбасе — истинном символе российского благополучия.

В общем, как вы поняли, непрестижных профессий не бывает. Достаток всегда престижен!

№4. Говорить о деньгах неудобно, эта тема далека от духовности.

Часто люди, которые идут по духовному пути, бывают самыми неустроенными в жизни. Иногда человек очень красиво рассуждает о высоком и духовном, но при этом дома у него царит беспорядок, а в холодильнике хоть шаром покати. Почему, спрашивается? Потому что такие люди пренебрегают земными интересами. У них работают только верхние чакры, те, что связаны с духовностью. А нижние чакры, ответственные за обычную земную жизнь, бездействуют.

Однако мы знаем, что любые перекосы в ту или другую сторону до добра не доводят. Еще древние греки утверждали, что каждый человек должен быть гармонично развитой личностью. То есть,

духовное и земное в нем должно быть уравновешено. Поэтому, если вы уделяете внимание духовным сферам, то не забывайте и о земном, о том, что вы должны обеспечивать семью и детей. Ибо какая уж тут духовность, если ваши дети чувствуют себя ущербными, если они вырастают с комплексами, с сознанием того, что они хуже всех?

Поймите: деньги сами по себе не могут быть духовными или бездуховными. Деньги — это всего лишь инструмент, который помогает нам налаживать нашу жизнь. Будьте духовными, ради бога, кто вам мешает? Читайте книжки, ходите в храмы, музеи, филармонию. Но — только после того, как вы сытно и вкусно накормите своих детей и обеспечите их всем необходимым. Тогда честь вам и хвала!

№5. Не буду никогда ни у кого ничего просить — это неудобно.

Есть люди, которые не могут попросить достойную оплату за свой труд. Вроде им и хочется запросить за свою работу больше денег, но они стесняются и потому называют низкую цену. Все это происходит опять-таки из-за страхов и комплексов. Человек боится, что, назови он большую сумму, его тут же выгонят, и в итоге он не получит эту работу. В глубине души он считает, что недостоин высокой оплаты, что он хуже других. Так ему удобнее: он предпочитает встать на более низкую ступень, ту, к которой он привык. А на более высокую ступень ему подняться боязно, поэтому он и не пытается этого делать.

Иногда люди стесняются попросить денег у своих родственников (родителей, детей и т. п.). Они не решаются просить помощи даже тогда, когда родственники вполне могут им ее оказать. Может быть, они опасаются, что будут им после этого обязаны?

Одна женщина помогала своей дочери тем, что сидела с ее маленьким сыном, то есть своим внуком. Дочка и зять все свое время отдавали работе, они зарабатывали деньги. И надо сказать, это получалось у них весьма неплохо: у них была прекрасно обставленная квартира, хорошая машина, они каждый год ездили отдыхать за границу и т. п. В то же время сама эта женщина имела лишь небольшую пенсию. Почему-то ее дочь и зять не догадывались о том, что маме нужно помогать материально.

Однако через какое-то время эта женщина сама заговорила со своей дочкой на эту тему. Она сказала, что, сидя с ребенком, дает им возможность зарабатывать деньги и таким образом помогает росту их благосостояния. Так почему бы и им по-родственному, по-семейному не помочь ей, выделяя ей каждый месяц какую-то денежную сумму? Это было бы проявлением их заботы. Сначала дочь пыталась было воспротивиться: «Мама, ведь ты же бабушка, ты сидишь со своим внуком, какие тут могут быть деньги?» Но мать справедливо заметила, что в то время, когда она сидит с внуком, она могла бы пойти работать, чтобы улучшить свое материальное положение. А вместо этого она помогает своей дочери и зятю, тем самым давая им возможность спокойно трудиться. К счастью, дочь и зять этой женщины восприняли ее аргументы правильно и стали помогать ей материально.

Итак, не бойтесь просить достойную оплату за свой труд или материальную помощь у родственников. Это вполне нормально, и ничего предосудительного в этом нет. Еще раз повторю: избавляйтесь от своих комплексов! Возможно, первый раз вам придется заставить себя сделать это. А дальше уже все само пойдет, — главное начать!

№6. Мне много не надо, мне главное — чтобы было на еду, одежду и самое необходимое.

Некоторые люди стесняются заходить в дорогие магазины. Они думают: «Все это не для меня. Что я буду туда соваться, все равно мне этого никогда не купить!» Им кажется, что все продавцы станут неодобрительно смотреть на них, что все видят их неплатежеспособность. И от этого они чувствуют себя неполноценными и ущербными.

Для того чтобы защитить себя от подобных переживаний, эти люди говорят: «Да мне много не надо, главное, чтобы было самое необходимое. Богатство мне ни к чему, от него одни заботы!»

Кстати, многие из этих предубеждений происходят от бывшей советской уравниловки. Тогда в ходу были такие моральные ценности: «Все должно быть, как у других», «Выделяться — некрасиво», «У всех должно быть всего поровну» (вспомним хотя бы продуктовые карточки) и т. п. Моральный кодекс строителя коммунизма не включал в себя такое понятие, как стремление к личному благополучию. Главным тогда было не личное, а общественное: «Сам погибай, а народное добро спасай!» и т. п.

Отсюда пошло и самоограничение: «Да мне много не надо!» Все это не что иное, как те же самые страхи и комплексы: «А вдруг я не сумею добиться благополучия? Значит, я хуже всех?» И, чтобы защитить себя от подобных неприятных переживаний, человек надевает на себя «маску аскета», мол, мне много не надо, мне и так хорошо.

№7. Иметь много денег опасно, из-за этого одни проблемы.

Существует еще одно распространенное предубеждение: мол, из-за денег одни проблемы, и если у тебя появляются большие доходы, то жизнь становится беспокойной, опасной. Недаром же, дескать, народная мудрость гласит: «Богатые воров боятся — без денег сон крепче»...

Люди думают так: «Вот появится у меня много денег. И где их хранить? Как сберечь их от злоумышленников? А вдруг мою квартиру обворуют? А вдруг, не дай бог, похитят ребенка, чтобы требовать выкуп? Или будут посягать на мою жизнь. Да мало ли я слышу разных историй? Нет уж, лучше я как-нибудь перебежусь, зачем мне нужны эти проблемы? Без денег действительно сон крепче».

Вы знаете, люди настолько привыкают к своему нынешнему «средненькому» положению, что не хотят менять его ни на что другое. Внутреннее состояние обеспеченного, богатого человека для них слишком непривычно, как одежда с чужого плеча. Так не лучше ли, думают они, оставаться в том положении, в котором они находятся, где все привычно и знакомо?

Конечно, если вы разбогатеете и станете сильно выделяться из своей привычной среды, то рано или поздно вам придется менять эту среду. Недаром же в западных странах люди с определенным уровнем достатка живут в домах, где их соседи имеют примерно такие же доходы. Там даже улицы и районы довольно строго разграничены по уровню благосостояния. И те, кто не вписывается в этот круг, никогда не попадают туда. Ничего не поделаешь, социальное расслоение — неизменный спутник рыночной экономики! И не нам с вами это менять...

Однако у нас пока еще не так. У нас пока что в одном доме, на одной лестнице могут жить люди абсолютно с разными доходами. И это действительно может создавать определенные проблемы.

Но этих проблем вполне можно избежать! Надо просто стараться проявлять тактичность и не «колоть людям глаза» своим благосостоянием. Не стоит особо выделяться среди соседей. А главное, не надо «задирать нос» и выказывать чувство превосходства над людьми, мол, я такой крутой, а вы все

ниже меня. Тогда все будет нормально! В общем, если с уважением относиться к тому человеческому сообществу, в котором живешь, то никаких особых проблем не возникнет. Или же надо менять среду, что, кстати, со временем чаще всего и происходит.

Теперь о том, как уберечь имущество от воров. Конечно, если у вас появятся серьезные доходы, то вам придется подумать о том, как лучше всего сохранить свои деньги. Стоит ли помещать их в банки, акции, золото или валюту? Или лучше всего тратить их в свое удовольствие, наслаждаясь жизнью? Безусловно, вам придется позаботиться и о том, чтобы ваше жилище было надежно защищено от посягательств злоумышленников. В общем, вам придется все хорошо продумать — а чего же вы хотели? Впрочем, обо всем этом мы еще подробно поговорим в главе «Сохранение и приумножение благосостояния». Но как бы то ни было, ничего особо опасного большие деньги в себе не таят. Ведь мы же с вами не говорим о доходах, сопоставимых с доходами нефтяных магнатов!

Конечно, для того чтобы уберечь свои средства от преступных посягательств и суметь распорядиться ими с умом, вам придется немного поменять свою ментальность, кто бы спорил. Но дело того стоит!

Однако, несмотря на возможные проблемы (впрочем, они вполне решаемы!), деньги дают нам очень большие жизненные преимущества, и они с лихвой окупают возможные сложности, связанные со сбережением средств. Главное — деньги дают нам возможность наслаждаться жизнью! И ради одного этого, право же, стоит отбросить все опасения и стремиться к богатству и процветанию! Народная мудрость гласит: «Волков бояться — в лес не ходить!» Движение к успеху, в том числе и материальному, — это же азарт, это адреналин, это жизнь. Так стоит ли безвылазно сидеть в своей «скорлупе» и не выбираться наружу из-за каких-то мифических страхов и опасений?

Итак, как вы сами убедились, благосостояние приходит к тем, кто спит и видит во сне деньги, кто искренне любит их! Например, вы просыпаетесь с мыслью: «Я люблю деньги! Я их обожаю! Я хочу, чтобы у меня их было много-много! Я люблю считать их и пересчитывать, разглаживать и аккуратно складывать. Я готов / готова сделать все, чтобы иметь много-много денег!» Или, допустим, вы думаете иначе: «Вот было бы хорошо, если бы у меня было много денег!» Сравните эти два подхода. Согласитесь: первый из них наполнен энергией, он сразу же побуждает к действию. А второй — какой-то вялый, из области вечных и бесплодных мечтаний...

Ну и как вы теперь ответите на вопрос: «Сколько денег у вас в голове?» Если вы будете думать: «Богатство мне не дано, уж такая у меня судьба — быть бедным!», то так оно и будет, не сомневайтесь. Напомню, что программисты-компьютерщики говорят: «Что на входе — то и на выходе»...

А я вас призываю к другому: не перекладывайте ответственность за свою судьбу на какие-либо обстоятельства или других людей, — это не приведет вас к позитивным результатам. Наоборот, скажите себе: «Я люблю деньги! Я хочу быть богатым! Каждый день я делаю все, чтобы добиться процветания! Шаг за шагом я иду к благосостоянию!» И тогда вы обязательно достигнете желаемого. Главное — «назначить» себя на нужную роль. И тогда все у вас получится!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Прежде, чем настраиваться на новую, позитивную волну, мы должны расслабиться, то есть полностью освободить свое тело и дыхание.

Когда мы расслабляем мышцы, наше сознание переключается внутрь. Вы сами не раз замечали это во время засыпания, когда находились на грани сна и бодрствования.

В тот момент, когда мы полностью расслаблены и почти засыпаем (но еще не уснули!), наш ум находится на границе сознания и подсознания. Поэтому все, что мы в этот момент внушаем себе, проникает глубоко-глубоко внутрь и начинает свою подспудную, невидимую для постороннего взгляда работу.

Все мы знаем, что подсознание гораздо больше влияет на нашу жизнь, нежели сознание. Это открыл миру еще Зигмунд Фрейд. Мы с вами сейчас как раз и занимаемся программированием своего подсознания. А это, в свою очередь, окажет огромное влияние на нашу внешнюю жизнь, по-новому созидая ее.

Но, в конце концов, не так уж важно, как именно работает тот или иной механизм. Главное, чтобы он успешно действовал и приводил к цели. Мы ведь не ученые, чтобы объяснять все явления и раскладывать их по полочкам. Для нас главное — достичь нужного результата! Согласны?

Итак, сядьте прямо. Пусть ваша поза будет расслабленной, но не распущенной — примерно так вы сидите, слегка задремав, в транспорте. Переведите свое сознание внутрь.

Успокойте дыхание. Начните считать от одного до десяти, затем снова от одного до десяти, затем опять и т. п. Если собьетесь — ничего страшного, начните считать снова. Почувствуйте, как ваше дыхание становится все более спокойным и «сонным».

Почувствуйте, как в кончиках пальцев рук и ног пульсирует горячая кровь — это значит, что мышцы и сосуды хорошо расслабились.

Теперь сосредоточьтесь и мысленно скажите себе:

«Я состоятельный, успешный человек!

Я купаюсь в деньгах!

Я наслаждаюсь этим ощущением!

Деньги приходят ко мне разными путями,

Они поступают ко мне со всех сторон.

Они дают мне массу возможностей!

Мне нравится быть состоятельным человеком!

Я наслаждаюсь этой ролью!

Да будет так!»

НЕ ОБРАЩАЙТЕ ВНИМАНИЯ НА ЧУЖИЕ НЕУДАЧИ

Если вы хотите достичь в жизни успеха и процветания, то не ослабляйте себя негативными мыслями. Допустим, некоторым из ваших знакомых (пусть даже многим!) не удалось достичь успеха на пути к процветанию и их опыт представляет собой череду неудач. Может быть, вы тоже в своей жизни сталкивались с препятствиями на этом пути.

Ну и что? Не думайте о неудачах! Всякий раз начинайте жизнь заново, с чистого листа. Приступайте к делу сегодня, сейчас! А все, что было раньше, — не считается, ведь оно уже в прошлом, его нет.

Подумайте сами: прошлое существует только в виртуальном виде. Это уже не реальность, а лишь воспоминание о ней. Поэтому оставьте прошлое позади. Идите вперед и не оборачивайтесь! Особенно, если позади у вас неудачи и поражения. Смотрите вперед и только вперед!

Никогда не думайте о чужих поражениях, не примеряйте их на себя, не думайте о негативном результате, полученном другими. Выбросьте чужой негативный опыт, как ненужный хлам. Не говорите себе: «То, чего я хочу достичь, невозможно. Это ни у кого не получается. Вот N. пробовал, и у него ничего не вышло, и M. пробовал, у него тоже ничего не вышло. Значит, это вообще невозможно, и не надо строить иллюзий!»

Не обращайтесь на чужие неудачи и провалы. Наоборот, смотрите на чужие успехи, и пусть они будут вам примером. Пусть они вдохновляют вас! Поймите: чужие поражения будут тянуть вас назад. А чужие взлеты и подъемы — наоборот, дадут вам силы двигаться вперед! Если вы будете видеть перед собой позитивные примеры, то это даст вам энергию, силы и энтузиазм, необходимые для движения вверх по лестнице успеха! Положительные примеры убедят вас в том, что все в этой жизни возможно! Если кто-то достиг успеха, то почему этого не можете сделать вы?

Запомните: вы — уникальны! В мире больше нет такой личности, как вы. Вы достойны всего самого лучшего, просто по праву своего рождения. Ведь Всевышний создал всех нас для счастья! Так неужели ваша жизнь должна идти по кем-то предначертанной схеме? Нет и еще раз нет!

Вам доступно достижение любых целей, покорение любых вершин. Все зависит только от того, насколько сильно вы будете этого желать. Нет таких препятствий, которые вы не можете преодолеть, если только по-настоящему этого захотите.

Что чаще всего приносит нам благополучие и достаток? Работа. Предположим, вам уже не двадцать, и не тридцать, и даже не сорок лет. Так что же, выходит, все пути к благополучию для вас закрыты? Вовсе нет!

Не так давно было распространено мнение, что если человеку за сорок, то ему уже никогда не устроиться на хорошую, высокооплачиваемую работу. Позвольте сказать, что это ерунда! Эта «мода на возраст» уже прошла. Работодатели поняли, что не только двадцати—тридцатилетние сотрудники могут успешно справляться со своими обязанностями и приносить пользу предприятию. Наоборот, они пришли к выводу, что человек, обладающий не только профессиональным, но и жизненным опытом, не менее ценен в коллективе. Я думаю, что раньше работодатели ограничивали возраст своих сотрудников просто потому, что не хотели иметь в своем коллективе людей с отжившей, устаревшей ментальностью, — вот в чем была причина.

Но теперь у большинства из нас ментальность изменилась. Многие из нас вполне вписались в нынешнюю рыночную систему. Поэтому сейчас работодатели уже не против того, чтобы принимать на работу тех, кому за сорок. Поэтому пусть вас не тревожит, если вам не двадцать—тридцать, а уже «за». Жизненный успех и процветание вам вполне доступны!

И если кто-то из вашего окружения говорит вам, что вы никогда не сможете устроиться на хорошую, высокооплачиваемую работу, не сможете добиться благосостояния, — не верьте. Это «песни

неудачников», не слушайте их. Вы — это вы. Ваша жизнь уникальна. Вот и действуйте так, как будто никакого негативного опыта просто не существует в природе!

Иногда, находясь в Интернете, я захожу на форумы, на которых молодые (или не очень молодые) начинающие авторы задают вопросы: «Как бы проникнуть в издательский мир? Как туда устроиться? Как бы найти какой-нибудь блат, который поможет издать мою книгу?» и т. п.

Среди начинающих авторов ходят упорные слухи, что в издательства можно попасть только по знакомству, преодолев всевозможные заслоны и преграды. Что, мол, издательский бизнес — это абсолютно замкнутый мир, куда нет доступа посторонним, и тем более простым смертным.

Позвольте возразить: все это полная чушь! Могу подтвердить это на собственном опыте. Я всегда и везде приходила, что называется, «с улицы». Я просто звонила в издательство, представлялась и говорила, что у меня есть предложение, то есть, замысел будущей книги (или ряда книг). Я договаривалась о встрече и приносила свое предложение (в издательском деле это называется «план-проспект книги»). А дальше уже шел деловой разговор, об объеме издания, о сроках сдачи рукописи и выхода книги в свет и т. п.

Поймите: любому издательству как воздух нужны авторы! Ведь именно они создают продукт, за счет которого кормятся издательства! Потому если вы предложите им что-то хорошее, то, на чем они смогут заработать, то они, разумеется, возьмут ваше творение в работу. Тут дело только в качестве того, что вы предлагаете. Хорошую вещь всегда и везде возьмут. Если же вещь недотягивает по качеству, — значит, надо совершенствоваться. Плохую вещь, будь она хоть трижды «блатной», никто не возьмет! И действительно, кто ее потом купит? Издательство не получит от нее прибыли, и в этом никакой блат не поможет...

Все это я говорю к тому, чтобы вы поняли: не надо бояться стучаться в самые высокие двери с тем, чтобы предложить свой «товар» (как известно, на рынке труда все мы являемся не чем иным, как «товаром»). Убедительно продемонстрируйте то, чем вы можете быть полезны данной фирме, данной организации, и вас везде, что называется, «с руками оторвут».

Что касается лично меня, то я на протяжении всей своей жизни никогда не устраивалась на работу по блату, телефонному звонку и т. п. Я всегда шла, куда нужно, и смело открывала любые двери. Важная деталь: я всегда обращалась к первому лицу фирмы или организации, потому что понимала, что только самый главный руководитель решает все вопросы. А на промежуточных стадиях можно застрять... Поэтому я всегда направлялась в самый высокий кабинет, чтобы разговор сразу был предметным, по существу.

Но так поступают далеко не все! Есть люди, которые предпочитают действовать через секретарш, знакомых сотрудников или сотрудниц и т. п. Впрочем, это неважно — годится любой способ достижения своей цели, лишь бы он работал!

Поверьте: Вселенная изобильна, и она всегда готова дать нам то, в чем мы нуждаемся. Надо только иметь смелость заявить о себе! Правда, есть один нюанс. Подчас Всевышний дает то, что нам нужно, не в той форме, в которой мы ждем, а совсем в другой. Поэтому надо уметь разглядеть свой шанс! Для этого будьте открыты всем возможностям, встречающимся на вашем пути. Может быть, одна из них предназначена именно для вас? Впрочем, о шансах мы с вами еще поговорим...

Итак, я хочу сказать вам: ничего не бойтесь, поверьте, перед вами открыты все пути! И, сколько бы лет вам ни было, у вас всегда есть возможность достичь благосостояния и успеха! Неуклонно двигайтесь вперед — и все будет хорошо!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Устройтесь так, чтобы вас никто не тревожил в течение пятнадцати—двадцати минут. Отключите телефон и, если можно, дверной звонок. Скажите близким, чтобы они вас не беспокоили. Это в их же интересах, потому что после этих занятий вы будете чувствовать себя гораздо лучше, у вас будет отличное, ровное настроение, от вас будет исходить позитивная энергия!

Сядьте, отрешитесь от посторонних мыслей, успокойтесь и расслабьтесь. Начните дышать «сонным» дыханием, как будто вы вот-вот уснете.

Почувствуйте, как все ваше тело становится мягким и тяжелым. Кстати, мышечному расслаблению лучше всего учиться у братьев наших меньших. Посмотрите на свою кошку или собаку, когда они спят или просто дремлют. Какое у них в этот момент мягкое, теплое, расслабленное тело, — приятно прикоснуться!

Успокоились и расслабились? Отлично! Теперь переведите свое внимание внутрь, сконцентрируйтесь и мысленно произнесите следующие слова:

«Я уникальная личность!

Я единственный и неповторимый человек,
другого такого нет!

Я иду своим путем,
я действую по своим правилам!

Я легко обхожу препятствия,
я иду к благосостоянию и успеху!

Я наслаждаюсь жизнью,
у меня все хорошо!»

Затем откройте глаза, потянитесь, улыбнитесь — и приступайте к своим обычным делам. А «новое мышление» постепенно, шаг за шагом поведет вас туда, куда нужно, — к благосостоянию и успеху!

Кстати, у этих занятий есть и приятный «побочный эффект» — благодаря им вы станете гораздо более уравновешенным, гибким и маневренным человеком. Но главное — в вашей душе всегда будут царить мир и покой!

ПРИМЕРЯЕМ НА СЕБЯ РОЛЬ СОСТОЯТЕЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА

В книге Дж. Скотт «Сила ума» рассказана следующая история.

Алан, студент небольшого американского университета, как и большинство студентов этого учебного заведения, жил в общежитии (кампусе). Сосед Алана Стив в свободное от учебы время занимался спортом. И для увеличения своей силы и энергии он пил специальный энергетический напиток, широко рекламируемый в то время по всей стране. Стив настолько верил в силу этого напитка, что покупал его коробками. Алан также заметил, что к Стиву часто заходят его друзья, тоже спортсмены, и нередко берут у него в долг пару-тройку бутылок этого напитка.

Алан задумался: «Если этот напиток так нравится людям и пользуется у них таким спросом, то почему бы мне не заняться его распространением?» Сказано — сделано. Правда, многие знакомые отговаривали Алана от этой затеи, считая ее безумной, но он никого не слушал. Он бросил учебу в университете (тем более что учиться ему не очень-то нравилось) и с парой сотен долларов в кармане отправился на своем стареньком «Шевроле» в Калифорнию, чтобы быть поближе к фирме — производителю этого напитка.

На имеющиеся деньги молодой человек приобрел небольшую партию напитка и продал ее. На вырученные деньги и появившуюся прибыль он закупил новую, на сей раз уже большую партию напитка и снова продал ее. Однако, поняв, что так он далеко не пойдет, Алан задумал создать распространительскую сеть.

Он с энтузиазмом рассказывал о новом товаре всем и каждому, горячо агитируя знакомых и незнакомых вступить в создаваемую им сеть. Некоторые соглашались, и, разумеется, Алан имел с каждого привлеченного дистрибьютора свой процент.

Надо сказать, что в глубине души Алан мечтал иметь свой коттедж с большой солнечной лужайкой перед ним, посередине которой красовался бы бассейн с голубой водой. Также он мечтал ездить на новом, сверкающем автомобиле. Он так ярко видел внутренним взором эту картину, что полностью сжился с ней.

Однако пока ему приходилось работать чуть ли не по двадцать четыре часа в сутки. Он прикладывал все усилия, чтобы привлечь как можно больше распространителей в свою сеть. При каждом удобном случае он устраивал презентации своего товара, увлеченно рассказывая слушателям о предоставляющихся им перспективах заработка.

Всю полученную прибыль Алан тратил на закупку все новых и новых партий товара. Порой ему бывало очень трудно. Иногда даже не хватало денег, чтобы заплатить арендную плату за склад. Бывало, что его подводили дистрибьюторы, и ему приходилось самому выполнять за них работу, чтобы не потерять клиентов. Когда становилось особенно тяжело, Алан останавливал машину у обочины, закрывал глаза и снова представлял себе двухэтажный дом с бассейном и роскошный автомобиль. И это придавало ему сил!

Прошло какое-то время, и самоотверженная работа стала наконец приносить свои плоды. Самое интересное то, что доходы Алана начали расти в геометрической прогрессии. Его дистрибьюторская сеть, что называется, «раскрутилась», и теперь все ее звенья приносили стабильный доход. Заработок Алана все время увеличивался: сначала полторы тысячи долларов в месяц, потом две, потом четыре пятсот, затем восемь, двенадцать, и скоро он достиг в среднем шестнадцати тысяч долларов в месяц! За два года Алан накопил 250 тысяч долларов — сумму, необходимую для осуществления его мечты!

«Бог мой, — говорил он, — предполагал ли я, что, начав с нуля, смогу добиться того, что имею сейчас?! Главное, что помогало мне все это время, — это моя мечта. Как только я закрывал глаза, я видел перед собой свой будущий дом с солнечной лужайкой и бассейном. Это видение стало почти реальностью. Я точно знал, чего хочу, и это давало мне силы неуклонно двигаться к своей цели! И я достиг ее, я сделал это!»

Хотите прямо сейчас почувствовать себя богатым, обеспеченным человеком? Тогда давайте, не откладывая, отправимся в мир «товаров и услуг»! Вы готовы? Отлично, вперед!

Для того чтобы примерить на себя роль богатого, обеспеченного человека, вам придется призвать на помощь свое воображение. Итак, представьте себе, что вы направляетесь в автомобильный салон, где на продажу выставлены новехонькие, шикарные, сверкающие лаком машины. Вы выбираете лучший автомобиль, садитесь за руль, делаете пробный круг и, убедившись, что это именно то, что вам нужно, покупаете машину.

Затем вы идете в лучший магазин одежды. Вы выбираете самые шикарные вещи из всех, что есть в этом магазине, и примеряете их. Вы прекрасно выглядите в этой одежде, вам нравится, как она на вас сидит, вы улыбаетесь своему отражению в зеркале. Ну что, берете? Конечно! Из магазина вы выходите в обновках.

Теперь вы отправляетесь в огромный универсам или супермаркет. Вы толкаете перед собой корзину-тележку и наполняете ее самыми лучшими, самыми дорогими продуктами, которые попадаются на вашем пути. Вы кладете туда всевозможные деликатесы, изысканные копчености, заморские фрукты, великолепные напитки, — короче, все, чего ваша душа пожелает, все, на что упадет ваш взгляд. Вы наполняете тележку доверху и даже с «горкой».

Вы оплачиваете покупки в кассе и, выйдя из супермаркета, складываете их в багажник нового автомобиля. Красота!

Затем представьте себе, что вы отправляетесь в заграничное путешествие, чтобы отдохнуть, посмотреть новые страны и города и набраться впечатлений. Вы просыпаетесь в великолепном номере шикарного отеля. Он прекрасно обставлен, оборудован кондиционером и всеми удобствами. В вашем распоряжении — прекрасный ресторан, бассейн и все блага цивилизации. Скажите, ну разве это не праздник жизни?

Возможно, вы скажете, что я сейчас пропела «гимн потреблению»! Да, это так. А что, собственно говоря, в этом предосудительного? Ведь ни для кого не секрет, что рыночное общество — это общество потребления. Разве этому есть альтернатива? Или вы уже забыли советскую уравниловку: тотальный дефицит, товары по карточкам, «справедливое» социалистическое распределение?

Вы знаете, в мире пока еще не придумано ничего лучшего, чем рыночная система. Хотите вы этого или нет, но это так. Может быть, вы предложите что-то лучшее? Но пока реальное положение таково: или общество потребления — или распределительная уравниловка...

Возможно, вы скажете, что все, о чем сказано выше, — это «вещизм». И что такой подход, опять-таки, бездуховен. Дорогие мои, я не верю в «нищую» духовность! Что может сделать для своих близких человек, у которого нет ни гроша за душой? Разве он может облегчить их жизнь и, тем более, украсить ее? Для того чтобы наслаждаться духовными ценностями, то есть, покупать книги, музыкальные диски и видеокассеты, водить детей в театры, музеи и на симфонические концерты, ездить с ними в путешествия, чтобы они видели все достопримечательности и красоты мира, тоже нужны деньги, и немалые. Впрочем, об этом я уже говорила...

Надо сказать, что на свете действительно есть высокодуховные, почти святые люди, которым на самом деле ничего не надо. Их потребности крайне скромны. Но не потому, что они «стиснули зубы» и усилием воли подавили в себе земные потребности, а потому, что они *превозмогли* их! Почувствуйте

разницу! Между прочим, подобная святость достигается многолетними молитвами, длительным постом и т. п. Но самое главное, что такие высокодуховные люди отходят от мира, они поселяются вдали от нас, простых смертных. И все земное их действительно уже не интересует...

А те люди, которые живут в самой гуще этого мира и при этом утверждают, что им, мол, ничего не надо, потому что у них скромные потребности, просто надевают на себя защитную маску, пусть даже неосознанно. Это называется «зелен виноград». Лисица из басни никак не могла достать виноград, висевший слишком высоко. Увидев это, она сказала: не больно-то мне и хотелось, виноград еще зелен, не нужен он мне!

Вспомните, когда мы были детьми, то не говорили, что нам ничего не надо. Наоборот, нам все было интересно и все было нужно! Мы тянули руку за сладостями, за лучшим кусочком, за самой красивой игрушкой! И при этом мы ничуть не смущались, ибо были тогда естественными, настоящими!

Каждому из нас нужно все, что есть во Вселенной. Каждый из нас хочет быть уверенным, что все в мире может принадлежать ему, хотя бы потенциально. Нам претят всяческие заслоны и препятствия. Нам ненавистны запреты: мол, то нельзя, это нельзя, это дорого, это недоступно и т. п. Мы хотим быть свободными!

Поймите: я отнюдь не призываю вас к вещизму, когда жажда неумеренного потребления «выходит из берегов» и вещи покупаются уже не для того, чтобы пользоваться ими и получать от этого удовольствие, а просто чтобы все это было, было, было! Дорогие мои, это уже вещевая паранойя, это ничто иное, как стяжательство. А я призываю вас всего лишь к свободе желаний и к стремлению радоваться жизни. Почувствуйте разницу!

Хотя, возможно, вы сейчас думаете: да хватит говорить о высоком, лучше скажите, как достать, получить, заработать деньги, необходимые для того, чтобы ни в чем себе не отказывать и жить красиво, в свое удовольствие. Дорогие мои, наберитесь немного терпения. Обо всем этом мы подробно поговорим в главе «Зарабатывать много денег? Легко!».

Итак, я не уговариваю вас поклоняться вещам, как какому-то идолу, вовсе нет. Надеюсь, вы это понимаете. Я лишь призываю вас освободиться от глубоко въевшихся в наше сознание стереотипов по поводу денег, потребления, желания иметь красивые вещи, наконец, просто красиво жить! Как только вы избавитесь от устаревших стереотипов, как только перешагнете через них, вы сразу начнете замечать вокруг себя множество возможностей получать и зарабатывать деньги. А это, в конечном итоге, побудит вас раскрыть свои потенциальные возможности! Вы станете смотреть на жизнь другими глазами, вы будете *видеть* те шансы, которые предоставляет вам жизнь. Ваша жизнь заиграет новыми красками, и все будет хорошо!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте, как сказано выше. Успокойтесь, расслабьтесь и переведите внимание внутрь. Позвольте своим мыслям течь без всякого контроля с вашей стороны. Пусть они плывут, как облака по небу, а вы просто созерцайте их, как будто они не имеют к вам никакого отношения: вы — это одно, а ваши мысли — совсем другое, вы лишь наблюдатель. Все это необходимо для того, чтобы проникнуться созерцательным настроением, — оно дает ни с чем несравнимый душевный покой.

Кстати, если вы хорошо расслабились, то можете почувствовать, как по вашему телу прокатываются приятные теплые волны (чаще всего это ощущение возникает в области позвоночника). Если у вас есть это ощущение, то можете радоваться, — вы достигли высокой степени внутреннего сосредоточения. А в этом состоянии полезные самовнушения входят в мозг как нельзя лучше!

Теперь мысленно произнесите:

«Я могу притягивать к себе все, что захочу!

Все богатства мира принадлежат мне,
стоит мне только захотеть!

Я могу получить самые красивые вещи,
самые большие удовольствия,
стоит только захотеть!

Все, что мне нужно, само притягивается ко мне!

Когда я чего-то хочу,
я посылаю «заказ» во Вселенную,
и она присылает мне все, что нужно!

Я наслаждаюсь богатством и благополучием!

Я купаюсь в этом!

Да будет так!»

ЛЕГКО ЛИ ВЫ РАССТАЕТЕСЬ СО СТАРЫМИ ВЕЩАМИ?

Как известно, люди в развитых странах Запада живут экономно, и если мы хотим быть обеспеченными, то должны брать с них пример, — это позволит нам не разбазаривать попусту свои средства. Правда, иногда экономия доходит до смешного: например, люди стараются не открывать лишний раз дверцу холодильника, чтобы понапрасну не расходовать электричество. Выпускаются даже унитазы с двумя спусковыми рычажками, один из которых предназначен, пардон, для малой нужды, а другой — для большой. Это сделано для того, чтобы экономить воду, — ведь ее расход оплачивается по счетчику. Впрочем, западные люди имеют вполне достаточные доходы, а бережливы они потому, что с детства приучены к финансовой дисциплине.

Однако вернемся к нашим реалиям. Подчас наши люди экономят каждую копейку из-за того, что действительно стеснены в средствах. Нередко они готовы объездить чужь ли не полгорода, чтобы найти продукты немного подешевле.

Но здесь есть один нюанс. Если вы временно стеснены в средствах, то в таком случае бережливость — похвальная вещь. Но только не позволяйте самоощущению «бедняка» прочно «прирасти» к вам! Иначе вы нанесете себе большой вред. Подумайте сами: неужели вы готовы занять в жизни столь незавидную нишу? Неужели готовы смириться с ролью постоянно нуждающегося человека?

Ради бога, не тратьте свою энергию на вживание в роль «бедного, несчастного, обиженного судьбой». Лучше потратьте ее на нечто другое. Бросьте все свои силы, всю свою изобретательность на то, чтобы найти новые способы получения денег. Благодаря этому вы сможете выйти из сложного финансового положения. Но главное то, что в этом случае вы будете расходовать свою энергию

позитивно, — не на мелочную и изматывающую борьбу с нехваткой денег, а на изыскание новых возможностей!

И вот еще на что я хочу обратить ваше внимание. Знаете ли вы, что является характерной чертой «психологии бедности»? Неспособность расставаться со старыми вещами. Люди, которые «заражены» (иначе не скажешь!) подобной психологией, не способны выбрасывать старые, ненужные, порой даже неисправные вещи. Спрашивается, почему? Они хранят их на всякий случай, — а вдруг понадобятся! Все это барахло содержится на балконе и антресолях, даже под кроватями и на шкафах лежат старые лыжные ботинки, шапки и шарфы, обувь, которую никто никогда не наденет, банки, бутылки, связки газет столетней давности и т. п. А все эти пакеты, резиночки, веревочки? И ведь все это никогда не пригодится, никогда! Даже если вы и достанете из этих залежей на свет божий какую-либо вещь, то тут же убедитесь, что ее нельзя применить в дело, что она не вписывается в сегодняшний день, что она безнадежно устарела. И что вы затем делаете? Выбрасываете ее? Нет! Вы тщательно заворачиваете ее в газету и удовлетворенно кладете на прежнее место, мол, пусть пока полежит. Знакомо?

Много лет тому назад ко мне как-то раз заглянула подруга. В этот момент я занималась уборкой и перекладывала с места на место разные коробки. В них хранились лоскутки тканей, старые пуговицы, журналы мод десятилетней давности и т. п. Подруга, увидев это, сказала: «Выброси все это! Зачем оно тебе, — только место занимает!» «Еще чего! — возмутилась я. — А вдруг эти куски пригодятся когда-нибудь на отделку?» «Да никогда они не пригодятся!, — убеждала меня подруга, — а если тебе и понадобится через десять лет тридцать сантиметров ткани на отделку, то, в конце концов, пойдешь и купишь новую».

В итоге она меня все-таки убедила, и мы вместе с ней торжественно отправили содержимое коробок в мусоропровод.

Вот так у меня появилась привычка регулярно просматривать вещи в доме и без сожалений избавляться от всего ненужного. Не скрою, частенько я посягаю даже на имущество своих близких. Правда, они пытаются сопротивляться этому, но, надо сказать, не всегда им это удается!

А сейчас расскажу о другом случае. Лет пятнадцать назад умер мой троюродный дядюшка — старый холостяк. Мне пришлось после его смерти разбирать его квартиру — больше это сделать было некому.

Боже, сколько там было вещей! В этом доме никогда ничего не выбрасывалось. Я буквально ведрами выносила на помойку просроченные лекарства, крупы, в которых давно завелись жучки, старые пальто, шапки, шарфы, стопки газет и прочее, прочее, прочее. Я все носила и носила на помойку мешки и коробки, полные всякого старья.

Притом мой дядюшка вовсе не был бедным, нищим стариком! Наоборот, среди всего этого барахла встречались и вполне приличные вещи: упаковки с новым, нераспечатанным постельным бельем, фарфоровая посуда, хорошие книги и т. д.

Вы не поверите, но для того чтобы разгрести эти жуткие завалы, мне понадобилась целая неделя. Потом, когда все уже было позади, у меня не выдержали нервы, и со мной случилась истерика. Рассказывая своим близким об этой «чистке авгиевых конюшен», я непроизвольно начала смеяться, потом мой смех перешел в плач, и я еще долго не могла успокоиться...

Знаю, конечно, что о мертвых нужно говорить только хорошее. Но почему мой дядюшка жил среди всего этого барахла? Почему он не мог освободить свой дом (и душу!) от этой ужасной, затхлой атмосферы?

Если человек ни за что не соглашается расстаться со старыми, ненужными вещами, это говорит об одном: он боится. Боится, что, когда ему что-либо понадобится, у него не будет возможности получить это. Тем самым он как бы посылает высшим силам сигнал, что не верит в их защиту. Он не допускает мысли, что, когда у него возникнет какая-либо потребность, то Всевышний обязательно удовлетворит ее.

Ну хорошо, предположим, вы обнаружили у себя такую привычку. Как с ней бороться? Очень просто! Устройте большой субботник и выгребите из всех углов (с балкона, антресолей и т. п.) все ненужное. Вынесите все это на помойку и вздохните, наконец, полной грудью! Поначалу вам, конечно, будет не по себе, вы станете думать: «А как же я без всего этого обойдусь?» Но решитесь, заставьте себя! Вы не представляете, какое чувство освобождения вы испытаете! Как будто вы несли непосильный груз и наконец-то избавились от него. Более того: если даже в пылу очищения жизненного пространства вы выбросите что-то нужное, — не беда! Поймите, если через какое-то время вам действительно понадобится аналогичная вещь, то средства на нее у вас найдутся, не сомневайтесь. Ибо запомните: Всевышний *всегда* дает нам то, в чем мы *истинно* нуждаемся!

Пожалуй, единственное, что стоит у себя хранить, сколь бы старыми не были эти вещи, — это драгоценности. Шутка. Однако в ней есть немалая доля истины!

Всем известно, что драгоценные камни представляют собой немалую материальную ценность. Но, кроме того, люди издревле приписывали им магические свойства. Считается, что драгоценные камни способны оберегать человека от опасности, помогать ему в любви и, конечно же, притягивать к нему богатство.

Так, например, если вы мечтаете добиться большого благосостояния и это является делом всей вашей жизни, то постоянно носите *рубиновые* украшения: перстни, серьги, кольцо, булавки для галстука и т. д.

Если вы чувствуете, что вам не хватает трезвости и расчетливости в денежных делах, то носите украшения из *нефрита*, — они помогут вам усилить эти качества.

Если вы хотите, чтобы вам делали ценные подарки, спонсировали ваши затеи, легко давали деньги в долг, то украшайте себя ювелирными изделиями с *опалом*, — благодаря этому никто не сможет отказать вам.

Если вам не хватает плодотворных идей, касающихся того, как найти, получить, заработать деньги, то украшайте себя *агатом*. Этот камень помогает всюду находить коммерческую выгоду.

Если вы имеете склонность поддаваться уговорам авантюристов и мошенников и из-за этого теряете деньги, то носите украшения с *александритом*. Этот камень обостряет интуитивное чувство собственных интересов. Благодаря ему вы никогда не совершите поступка, который мог бы нанести вам материальный ущерб.

Если вы взяли сразу за несколько дел в надежде заработать как можно больше денег, но у вас не хватает физических сил, чтобы все их выполнить, то носите ювелирные изделия с *бирюзой* и *авантюрином*. Эти камни повышают энергетику организма.

И, наконец, *бриллианты*. Эти драгоценные камни всегда приводят к успеху, в том числе и в материальных делах. Но если алмаз достался нечестным путем, то он не только не принесет пользы, но может даже нанести вред.

Замечу, что вовсе не обязательно надевать то или иное украшение на себя, достаточно просто положить его в карман, поближе к телу, или даже зашить в ту одежду, которую вы постоянно носите.

Интересная деталь. Талисманы или амулеты, приносящие богатство, должны иметь коническую, воронкообразную форму, например, они могут быть выполнены в виде амфоры, раковины, полураскрытого цветочного бутона и т. п.

В Древнем Египте символом, притягивающем богатство, считался жук-скарабей, катящий впереди себя шарик. Такие «скарабеи» делались из золота, бирюзы, малахита, сердолика и т. д.

А на Руси в старину люди носили на груди маленький холщовый мешочек на шнурке, его тоже можно назвать своеобразной воронкой, «притягивающей» деньги.

Вот еще народные обычаи, которые, по поверью, «приманивают» богатство. Например, во время молодой луны надо выйти ночью на улицу, показать месяцу-бабушке деньги и попросить его дать их вам побольше.

Другой способ: нужно найти в поле самый высокий колосок, зашить его себе в одежду и проверять, на месте ли он.

Или вот еще народная примета: надо держать веник в доме метлой кверху, и тогда у вас всегда будут водиться деньги.

Не знаю, насколько верны все эти поверья и приметы, но важно одно: когда вы в очередной раз обращаете внимание на свой талисман, амулет и т. п., то вы тем самым призываете на помощь энергию денег. Вы все чаще думаете о богатстве и благосостоянии и, таким образом, действительно, притягиваете их к себе!

Итак, пусть ваше жилище, а главное, ваше сознание будут чистыми и свободными. Пусть там царит свежий ветер перемен! Доверьтесь процессу жизни, и высшие силы не оставят вас без попечения. Отбросьте прочь сознание бедного, нуждающегося человека, вечно страшящегося своего будущего. И идите вперед, навстречу новым возможностям!

Надеюсь, вы понимаете, что все вышесказанное вовсе не означает, что отныне не нужно разумно тратить деньги. Но во всем должна быть мера. Экономьте деньги, ради бога, но не при этом не говорите себе каждую минуту: «До чего же я бедный и несчастный, на что я буду жить завтра?!»

Все в нашей жизни зависит от того, что творится в нашем сознании. Наполните сознание новыми мыслями, и ваша жизнь засверкает новыми гранями! И все будет хорошо!

ПРАКТИКА УСПЕХА

А теперь проведем «сеанс очищения сознания».

Устройтесь, как сказано выше. Прикройте глаза и погрузитесь в себя. То, чем вы сейчас занимаетесь, очень важно для вашей души. Делая это, вы сбрасываете с себя груз старых, отживших впечатлений, убеждений и предрассудков. Вы открываетесь всему новому, светлому, вы становитесь увереннее и сильнее!

Призовите на помощь воображение и представьте себе, что вы очищаете свой дом от всего старого, затхлого, отжившего. Представьте, что вы распахиваете настежь окна, и в них вливается свежий воздух, напоенный запахом весны и ароматом цветения. Вы с

наслаждением вдыхаете этот воздух, упиваетесь им! Впереди вас ждет новая жизнь, полная разнообразных возможностей!

Теперь сосредоточьтесь и скажите себе:

«Я очищаю свое жизненное пространство!

Я освобождаю его для всего нового!

Я очищаю свое сознание от всего устаревшего,

я наполняю его новыми мыслями!

Вселенная изобильна!

Она всегда дает мне то, что нужно!

Я иду по жизни свободно и уверенно!

Я нахожусь под защитой высших сил!

Они заботятся обо мне,

они обеспечивают меня всем необходимым,

стоит мне только захотеть!

Мне нравится ощущение благополучия!

Я наслаждаюсь им!

У меня все хорошо!

Да будет так!»

ВАШ ШАНС РЯДОМ — СУМЕЙТЕ РАЗГЛЯДЕТЬ ЕГО!

Кого любят деньги? К кому они «тянутся»? Есть ли люди, способные играючи обеспечивать себя всем необходимым и при этом испытывать радость жизни? Да, такие счастливчики есть! В принципе, такое умение доступно каждому. Надо только *видеть* шансы, предоставляемые каждому из нас самой жизнью.

С. Попов в книге «Думай и богатей по-русски» рассказывает такую историю.

Один парень работал охранником. Режим работы был сутки через трое, поэтому у него было довольно много свободного времени. Как-то раз, когда он был на работе, к нему подошел незнакомый мужчина и спросил: «Хочешь подхалтурить после смены?» «Хочу, — ответил охранник. — А что надо делать?» — «Да я товар в одно место везу, — пояснил мужчина, — поможешь разгрузить его». «А сколько заплатите?» — спросил парень. Мужчина назвал сумму, и на следующий день они поехали. По дороге «Газель» нанимателя забарахлила. Парень заглянул под крышку капота и сумел разобраться в неисправности. Когда они поехали дальше, наниматель спросил: «Я вижу, ты в машинах разбираешься. Слушай, а ты не дашь моей жене пару уроков по устройству автомобиля и вождению? Ей скоро на права сдавать, а она в этом деле не шибко тянет. А мне заниматься с ней некогда». «Отчего же нет? — ответил парень. — Сколько платите?» Они договорились о цене и, как говорится, ударили по рукам.

Когда парень давал женщине уроки вождения, она спросила у него: «Слушай, а ты не поможешь видеоаппаратуру продать? Моя подруга приносит ее со склада по оптовой цене. Все, что „наваришь“ сверху, — твое». Парень согласился.

«И так каждый день, — рассказывал охраннык. — То один что-нибудь попросит, то другой. Я на все соглашаюсь, лишь бы купюры отстегивали! Чуть ли не каждый день какая-нибудь халтура подворачивается. Деньги как будто сами плывут ко мне, только успевай их брать!»

В чем заключается секрет успеха таких людей? В том, что они не думают ни о чем, кроме денег. Они всерьез не задумываются о карьере, о профессиональном росте, о самореализации и тому подобных вещах — сейчас они думают только о том, как бы получить побольше денег. Парням деньги в этом возрасте нужны для того, чтобы тратить их на красивых девушек, на автомобили, на веселое времяпрепровождение с друзьями и т. п.

Если человек *хочет* иметь деньги, он *видит* все способы заработка. Он *замечает* любой шанс подработать, который подворачивается на его пути. Ведь то, как мы воспринимаем все вокруг, зависит от угла нашего зрения, от того, на какую область жизни направлен «прожектор» нашего внимания.

Жизнь предоставляет каждому из нас множество шансов достичь благосостояния. Надо только их *видеть*. Нельзя отвергать неожиданно подвернувшуюся возможность, думая: зачем она мне нужна? Стоит хотя бы рассмотреть ее хорошенько и, что называется, попробовать на вкус.

Есть способ разглядеть, ваш это шанс или нет. Сделайте хотя бы пару шагов по направлению к реализации подвернувшейся возможности. Если все идет гладко, значит, на этом пути вас ждет успех. А если сразу начинают возникать какие-то препятствия, то значит, высшие силы дают вам знак, что в этом направлении вам двигаться не стоит.

Помню, у меня был такой случай. Один раз меня пригласили на собеседование по поводу трудоустройства на должность креативного (творческого) директора в одно небольшое рекламное агентство, занимавшееся в основном выносной магазинной рекламой.

В назначенное утро я просыпаюсь и — о ужас! — обнаруживаю, что безнадежно проспала. А надо сказать, что я в этом отношении человек аккуратный и стараюсь никогда и никуда не опаздывать. Со мной такое никогда не случается, во всяком случае, последние лет двадцать. А тут вдруг такой конфуз!

Я позвонила в агентство, извинилась, придумала какую-то благовидную причину своего опоздания и попросила перенести встречу на другое число.

В следующий раз я уже пришла вовремя. Однако, несмотря на это, генеральный директор приняла меня — что бы вы думали? — на полтора часа позже назначенного срока, мол, она сейчас сильно занята и с кем-то разговаривает.

Наконец меня пригласили в кабинет генерального директора. Начались обычные вопросы, и постепенно она перевела разговор на то, что в одном европейском городе скоро состоится ярмарка рекламных агентств, в которой будет принимать участие ее фирма. Необходимо создать запоминающийся, эффектный рисунок-символ, который мог бы привлечь посетителей к стенду этого рекламного агентства. «Какие идеи вы могли бы предложить?», — спрашивает она меня. Я, естественно, тут же вслух начинаю предлагать идеи, набрасывать эскизы. Она внимательно все записывает. Наконец разговор был закончен, и директриса пообещала позвонить мне через пару дней.

Она не позвонила, ни через пару дней, ни потом. И вдруг меня осенило, что она просто-напросто использовала мои творческие способности для того, чтобы бесплатно получить идеи по поводу

нужного ей рисунка-символа. Для этого она и позвала меня на собеседование якобы по поводу трудоустройства.

А ведь перед этой деловой встречей были знаки, говорящие о том, что из этого трудоустройства ничего путного не выйдет! Уже одно то, что я проспала (!) и опоздала на встречу, яснее ясного говорило о том, что из этого вряд ли что получится. Недаром же существует такое высказывание: «О свидании с красивой блондинкой не забывают!»

Я рассказала о неблагоприятных знаках, их, конечно, стоит отмечать. Но гораздо важнее другое: надо уметь замечать знаки, благоприятствующие тем или иным начинаниям. И если вы будете принимать их во внимание и следовать им, то вероятность того, что вам достанутся подарки судьбы, многократно возрастет!

Я не устаю повторять, что деньги идут, бегут, спешат к тому, кто их любит, кто день и ночь думает о них! Причем, думает не тяжело и напряженно, а легко, играючи, с веселым азартом. Денежки отвечают взаимностью тем, кто наслаждается их присутствием. А вот к тем, кто пренебрегает земными интересами, кто отрывается от нашей грешной земли и парит в заоблачных высотах, не видя ничего вокруг, они почему-то не спешат...

Итак, жизнь каждый день предоставляет нам тот шанс, ту соломинку, за которую мы можем ухватиться. Поверьте: каждый день таит в себе те или иные предложения — открытые двери, ведущие к успеху. Надо только их распознать. Ищите ту дверь, в которую можно и нужно войти именно сегодня. Не стоит грезить о каких-то «семимильных скачках», надо искать тот маленький шагочок, который можно сделать сегодня, сейчас.

Будьте открыты всем возможностям! Внимательно смотрите вокруг, замечая все на своем пути. И тогда возможность сделать шаг к материальному благополучию обязательно найдется! И все будет хорошо!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сбросьте мышечное напряжение, отрешитесь от посторонних мыслей, успокойте дыхание. Погрузитесь в состояние внутреннего покоя, о котором рассказано выше.

Теперь начните представлять себе, что вы легко и свободно идете по жизни. Все вокруг вам интересно, все привлекает ваше внимание. Вообразите, что вы, подобно пчеле, перелетаете с цветка на цветок, чтобы вдохнуть его аромат и насладиться сладким медом. Боже, сколько прекрасных цветов вокруг: и там, и там, и еще вон там! Жизнь расстилается перед вами, как прекрасный луг! Везде можно вдохнуть сладкий аромат и найти новую капельку меда!

Почувствуйте, что жизнь полна возможностей! Их так много, что все их невозможно охватить взглядом, — словом, есть из чего выбирать!

Увидьте, что Вселенная изобильна и высшие силы ведут вас по жизни, показывая вам то один шанс, то другой. И вы просто наклоняетесь и берете один из них!

Теперь мысленно произнесите следующие слова:

«Я легко и радостно иду по жизни!

Я вижу каждый шанс,

предоставленный мне судьбой!

Я всюду замечаю двери,
приветливо открытые для меня!
Я иду туда, где меня ждут!
Высшие силы ведут меня по жизни,
они защищают и оберегают меня!
Они дают мне все необходимое!
Они заботятся о моем процветании!
Благосостояние ждет меня,
стоит мне только захотеть!
Да будет так!»

Откройте глаза, глубоко вздохните и потянитесь. Ощутите прилив сил и почувствуйте, как улучшилось ваше настроение. Жизнь действительно прекрасна! Вперед, — вас ждут благосостояние и успех! Желаю вам счастья!

ГЛАВА 2

ЗАРАБАТЫВАТЬ МНОГО ДЕНЕГ? ЛЕГКО!

- Начните новую жизнь, и все у вас получится!
- Можно ли зарабатывать деньги творчеством?
- Надо знать места, где водятся деньги
- Как понравиться работодателю
- Как найти приработок

НАЧНИТЕ НОВУЮ ЖИЗНЬ, И ВСЕ У ВАС ПОЛУЧИТСЯ!

Для того чтобы быть благополучным, обеспеченным человеком, надо уметь зарабатывать деньги, надеюсь, вы со мной согласны? Сразу скажу: сейчас мы не будем говорить о занятиях бизнесом — это «отдельная песня», и об этом написано немало книг. Также мы не будем говорить о тех случаях, когда вас кто-то обеспечивает и вам не приходится заботиться о хлебе насущном. Мы с вами будем говорить о том, как самим выжить в этой жизни. Более того, не только выжить, но и жить припеваючи, кушать хлеб с маслом, икрой и прочими деликатесами.

А для этого надо первым делом устроиться на хорошую, высокооплачиваемую работу. Знаете, какие профессии сейчас больше всего ценятся? Кому сейчас больше всего платят?

Специалисты по трудоустройству в один голос говорят, что самыми востребованными сейчас являются следующие отрасли:

- оптовая торговля;
- финансы, бухгалтерия, банковское дело;
- компьютеры, интернет;
- секретарское дело;
- розничная торговля;

- маркетинг и реклама;
- строительство.

Полистайте газеты, где публикуются объявления о вакансиях, а также посмотрите соответствующие сайты в Интернете, и вы убедитесь в том, что это действительно так.

Ничего удивительного в этом нет — ведь сейчас у нас рыночная экономика. А кто больше всего нужен на рынке? Естественно, тот, кто способен продать (сбыть, реализовать, «всучить» — как вам больше нравится) тот или иной товар. Поэтому везде и всюду требуются торговые работники (как оптовые, так и розничные) и маркетологи (напомню: это те, кто изучает и анализирует рынок). Неплохие перспективы для трудоустройства имеют также рекламисты, достаточно вспомнить лозунг: «Реклама — двигатель торговли».

То же самое можно сказать о бухгалтерях и банковских работниках — для них найти высокооплачиваемую работу не составит особого труда. Неплохое положение и у тех, кто связан со строительством. Достаточно вспомнить шикарные «замки», выстроившиеся вдоль любой автомобильной трассы, находящейся рядом с российскими городами.

Неплохо котируется также логистика (организация крупных транспортных перевозок). Вы не поверите, но в последнее время чрезвычайно популярны на рынке труда и складские работники, причем их труд весьма неплохо оплачивается.

Я уже не говорю о программистах и вообще всех тех, кто связан с компьютерами. Причина проста: без компьютеров сейчас как без рук, и любое ведение дел без них немыслимо. Поэтому устроиться на работу, будучи программистом, достаточно легко.

А вот юристы, которые были столь популярны еще несколько лет тому назад, сейчас мало востребованы. Видимо, рынок труда насытился ими...

Итак, если вы владеете одной из ходовых профессий, то можете потирать руки — у вас блестящие перспективы на рынке труда. Стоит вам только заявить о себе, — и предложения посыплются, как из рога изобилия (кстати, заявлять о себе надо тоже умеючи, но об этом мы еще поговорим).

Я уже слышу вопрос: «А что делать тем, кто не владеет ни одной из этих доходных профессий? Тем, кто давно уже окончил институт, техникум, университет и т. п. и получил совсем другую специальность? Как им быть со своей невостребованной, никому не нужной сегодня профессией?» На это я отвечу: «Надо переучиваться!»

Сейчас наступили такие времена, когда необходимо соответствовать рыночной экономике. Что берут на рынке — то и надо предлагать. А то вы так и будете ходить со своей невостребованной специальностью, и никто вас не возьмет, и хорошо оплачиваемой работы вам не видать, как своих ушей, — какое уж тут благосостояние! Сплошное прозябание...

Поймите: в этом мире все меняется, и нет ничего постоянного. Так было, есть и будет. И если мы хотим иметь материальное благополучие, то должны чутко следить за этими изменениями. Как говорится, «держать руку на пульсе». В доказательство приведу пример. Вспомните, кем были бухгалтеры лет пятнадцать—двадцать тому назад? Довольно скучными тетями в нарукавниках, которые целый день щелкали арифмометрами или, хуже того, счетами. Завидная работа? Нет, конечно! Или

возьмем бывших работников сберкасс — то же самое. А кто они теперь? Сейчас это неплохо обеспеченные, имеющие достаточно престижную работу банковские служащие.

На Западе, где рыночная экономика давно уже процветает, люди привыкли к тому, что им по три-четыре раза в жизни (а то и больше!) приходится менять специальность. Какая профессия на данный момент котируется, ту они и спешат получить. Недаром там очень распространены всевозможные курсы, семинары и пр. И вообще, там люди более подвижны, чем у нас, ибо все определяют деньги. Например, если глава семейства находит высокооплачиваемую работу в другом городе, то вся его семья снимается с насиженного места и переезжает жить туда, где «пряники слаще». Свою прежнюю квартиру они сдают, а на новом месте снимают другую. Короче говоря, там люди не боятся менять жизненное направление, лишь бы заработать хорошие деньги и добиться материального благополучия.

Надо сказать, что в последние годы и у нас тоже появилось множество всевозможных курсов. И если вы обладаете невостребованной профессией, которая вас плохо кормит, то можете пройти курсы, допустим, бухгалтеров. Только мой вам совет: не поступайте на первые попавшиеся курсы. Не поленитесь, съездите в одно, другое, третье место, изучите обстановку. Если вы не поленитесь и найдете действительно хорошие курсы, то деньги, потраченные вами на обучение, впоследствии с лихвой окупятся. Но самое главное: если вы получите новую, востребованную специальность, то у вас не будет никаких проблем с трудоустройством!

В начале девяностых годов я преподавала в одном учебном центре, где проводились курсы ускоренного обучения разным специальностям. Я вела там курс «Визаж и стилистика» (для тех, кто не знает: визаж — это искусство профессионального макияжа).

Должна сказать, что среди моих учеников были как молодые, так и вполне взрослые, зрелые люди. Среди них встречались студентки вузов, учительницы, инженеры, врачи, преподавательницы музыки, распространители косметики, помнится, была даже одна женщина-архитектор. На эти курсы приходили люди, которых не устраивало их нынешнее материальное положение. На работе им платили слишком мало денег, или их предприятие вот-вот должно было закрыться. Ну, в общем, вы сами знаете, как это было в то время. Эти люди надеялись на то, что, получив новую специальность, смогут поменять работу и будут хорошо зарабатывать.

И вы знаете, некоторым удалось это сделать, причем с блеском! Почему некоторым? Да потому что здесь, впрочем, как и во всем остальном, многое зависит от самого человека, от его активности.

Мне хорошо запомнилась одна ученица. Ей было сорок два года. Она пришла на курсы потому, что оказалась в сложной жизненной ситуации: ее муж попал под следствие, затем его посадили, и она осталась одна с тремя детьми, которых нужно было кормить. Она вынуждена была пойти на ускоренные курсы, чтобы как можно быстрее получить хоть какую-то профессию и устроиться на работу.

Во время обучения эта женщина была настроена пессимистично и все время «ныла»: «Ой, я ничего не запоминаю, у меня ничего не получится, куда мне в моем возрасте начинать все сначала...» Я, как могла, отговаривала ее от таких мыслей, чаще других подходила к ней на практических занятиях, пыталась вселить в нее уверенность и т. д. Но, честно говоря, я не возлагала на нее больших надежд, так как на курсе были ученицы гораздо способнее ее.

И что вы думаете? На следующий же день после окончания курсов эта женщина устроилась на работу визажистом, причем в довольно престижный салон. Работая там, она настолько хорошо себя проявила, она умела так ладить с клиентами, что буквально через несколько месяцев ее пригласили во вновь открывающийся шикарный салон красоты класса «люкс». И когда я через год встретила ее, то это был уже совсем другой человек: передо мной стояла ухоженная, со вкусом одетая, уверенная в себе особа. Да и было отчего! На новой работе она прекрасно зарабатывала, ее зарплате можно было только позавидовать. Правда, и трудиться приходилось немало, особенно в летний сезон, но ведь дело того стоило!

Конечно, справедливости ради надо сказать, что не все выпускницы столь быстрыми шагами устремились к благосостоянию и успеху. Некоторые так и не смогли пустить в ход вновь обретенные знания, не сумели выгодно «продать» их. Но это уже зависит от самого человека. Главное, что возможность процветания есть у всех нас, надо только быть смелее и не бояться сделать первый шаг по пути к успеху! И тогда все будет хорошо!

Но только, ради бога, не думайте, что, окончив курсы, вы сможете всю жизнь почивать на лаврах. Через какое-то время жизнь может измениться, и, соответственно, поменяется список самых востребованных профессий.

Возможно, вы скажете: «А мне нравится моя работа спортивного тренера (кстати, невостребованная...), и я вовсе не хочу становиться бухгалтером!» На это я отвечу: «В таком случае решите сами, чего вы хотите, — быть благополучным, обеспеченным человеком или получать удовольствие от своей работы. Это разные вещи. Так что выбирайте, что вам ближе и дороже, и действуйте в соответствии с вашим выбором!»

Вспомните: когда у нас только-только появилась рыночная система, то некоторые предприятия продолжали «гнать» ту же самую продукцию, которую производили десятилетиями. И вдруг никто ее не берет! В результате все сотрудники сидят без денег и клянут жизнь...

В рыночной экономике другие правила! Нет, вы, конечно, сумеете устроиться на работу, имея и не слишком востребованную сегодня специальность, например, врача-терапевта или преподавателя русского языка. Но таких вакансий мало. И работодатель будет придирчиво выбирать из числа многих претендентов, желающих устроиться на это место.

Совсем иначе обстоит дело, когда люди вашей профессии повсеместно требуются, требуются, их всюду не хватает. Тогда уже будет совершенно другая картина. Теперь уже вы сами будете «капризничать» и выбирать лучший из предложенных вариантов. Мало того, вы даже сможете диктовать свои условия. Ну, если не диктовать, то, по крайней мере, чувствовать себя гораздо более уверенно, так как работодатель будет прекрасно понимать, что в любую минуту вы можете найти себе другое место. Почувствуйте разницу!

Итак, если вы стремитесь к материальному благополучию, то держите, что называется, «нос по ветру» и отправляйтесь туда, где «пахнет деньгами»! Поймите: если вы хотите достичь благосостояния, то поставьте во главу угла не просто желание работать, а именно *желание зарабатывать деньги*. Перестройте свое сознание на новую волну, и тогда все у вас получится!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте и прикройте глаза. Постарайтесь расслабиться. Полностью «отпустите» свое тело, не беспокойтесь о нем и не мешайте ему...

Теперь почувствуйте, что ваше дыхание успокаивается...

Оставьте в покое свои мысли, отпустите их. Пусть они плывут сами по себе, не цепляйтесь за них. Почувствуйте, как ваши мысли успокаиваются...

Теперь как бы «нырните» в глубь себя. Переведите внимание внутрь. Полностью отбросьте всякий контроль. Чувствуйте, как ваш ум успокаивается...

Ощутите внутри себя покой и тишину.

Теперь мысленно произнесите следующие слова:

«Я открываюсь новому!

Я очищаю свое сознание от всего устаревшего, ненужного.

Жизнь начинается сегодня!

У меня все впереди!

У меня есть жизненный опыт,

я многое умею и могу.

Я открываюсь новым возможностям.

Я иду навстречу новым шансам судьбы!

Впереди меня ждет успех!

Жизнь только начинается!

Все хорошо!»

Теперь сделайте несколько глубоких медленных вдохов. Медленно откройте глаза... Все хорошо!

МОЖНО ЛИ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ ТВОРЧЕСТВОМ?

Если говорить о людях творческих профессий, то у них с деньгами всегда было не густо. Недаром же в прежние времена купцы ни за что не желали отдавать дочку замуж за актера; считалось, что судьба ее будет незавидной. То ли дело выдать за купца: тут тебе и богатство, и достаток, и прочное положение.

Если вы думаете, что с тех пор что-то кардинально изменилось, то вы ошибаетесь. Ни для кого не секрет, что в большинстве случаев люди творческих профессий живут более чем скромно. Лишь примерно десяти процентам из них удастся, что называется, выбиться в люди, то есть сделать себе имя и стать известными личностями. Вот тогда они процветают, во всяком случае, они хорошо обеспечены и ни в чем не нуждаются. Я уж не говорю о тех, кому удалось стать «звездами» первой величины!

Что же касается остальных творческих работников, — а их, как вы понимаете, большинство, — то они нередко перебиваются с хлеба на квас...

Чтобы убедиться в этом, позвоните в любое агентство по трудоустройству и спросите: часто ли им поступают заявки на представителей творческих профессий? И вы везде услышите один и тот же ответ: практически никогда!

Так что же, выходит, вообще нельзя заниматься творческим трудом? А если «душа просит полета»? Если без творчества вы вообще не представляете себе жизни? Что тогда — забыть про любимую

музыку (живопись, балет, вокал, стихи) и стать кассиром в банке или торговым работником? Ну уж нет! Если вы — художественная натура, то без творческого полета вам и жизнь будет не в радость...

Однако если вы хотите заниматься творческим трудом и грезите о признании, славе и связанном с этим материальном благополучии, то готовьтесь к тому, что вам придется потратить долгие годы на то, чтобы сделать себе имя и стать известным человеком. Только тогда вы сможете, что называется, «стричь купоны», то есть получать высокооплачиваемые заказы, большие гонорары за свой труд и т. п. Все это возможно! Но — вам придется оплатить это годами упорного труда и целеустремленным движением вперед.

А, между прочим, заметьте, бухгалтер-то уже сейчас живет припеваючи. Он хорошо зарабатывает уже сегодня, ест бутерброды с икрой и «ананасы в шампанском», ездит отдыхать за границу...

Однако скажу вам, что и творчеством можно хорошо зарабатывать, и вовсе не в отдаленном будущем. Но, как бы это сказать, это не настоящее, высокое искусство, а, если можно так назвать, «обслуживание потребителя». И если вас устраивает такой путь, то, как говорится, флаг вам в руки! Кто сможет устоять перед благополучием и благосостоянием? Например, если вы музыкант, то перестаньте заниматься бесконечными гаммами в надежде стать пианистом-виртуозом, а играйте «на похоронах и свадьбах». Если вы художник, то расписывайте матрешек и пасхальные яйца, причем быстро и хорошо. Если вы писатель, то выдавайте каждый месяц по новому детективу, как с конвейера. И тогда вы будете иметь много-много денег, ваш холодильник будет всегда полон, и вы сможете вполне заслуженно наслаждаться всеми благами жизни.

Одна моя приятельница, тоже художник-модельер, обладала необыкновенным «нюхом» на ходовые вещи. Не успевала появиться какая-нибудь модная новинка, как она тут же пускала ее «на поток» и затем с успехом продавала. Ее вещи расходились как горячие пирожки! Ее буквально осаждали желающие получить желанную вещицу. Они терпеливо становились в очередь, — только подавай!

Этот нюх на ходовой товар никогда не подводил мою приятельницу. Например, в начале перестройки Россия пользовалась у иностранцев бешеным успехом, и они увлеченно скупали произведения искусства и всевозможные национальные сувениры. Так вот, моя приятельница тогда сшила и продала через художественные салоны такое количество рубах-косовороток в русском народном стиле, что в них, наверное, можно было одеть пол-Европы. Конечно, все это было довольно далеко от высокого искусства, но на хлеб с маслом ей хватало, и даже более того — она всегда была прекрасно обеспечена.

В общем, с помощью творческих способностей да еще при наличии хорошей практической сметки можно достичь завидных материальных высот! Однако — важное замечание: если вы хотите использовать свои творческие способности для достижения материального благополучия, то вам придется быть самому себе организатором и рекламным агентом. Никто вам ничего на блюдечке с голубой каемочкой не принесет. Тут надо будет шевелить мозгами и все организовывать самому; как гласит поговорка, «волка ноги кормят»!

Теперь я надеюсь, вы поняли, что заниматься настоящим, серьезным творчеством стоит лишь тогда, когда вы без этого жить не можете, когда вы все готовы отдать за возможность заниматься любимым

делом, когда вы на первое место осознанно ставите именно творческую работу, и неважно, сколько вам сейчас за нее платят...

Вот тогда по прошествии какого-то времени (порой очень долгого!) вы, возможно, начнете пожинать плоды своего самоотречения, своей преданности искусству и творчеству. Вот тогда вы, возможно, и возьмете свое сполна. Готовы ли вы к этому?

У одной моей приятельницы был муж-инженер. В свободное от работы время он увлекался созданием необычных «движущихся» скульптур, — они чем-то напоминали те, что установлены на знаменитых пражских часах.

Скульптуры, созданные мужем моей подруги, были высотой в половину человеческого роста, и внутри каждой из них находился сложный механизм, благодаря которому они могли двигать руками, ногами, шеей, туловищем, а также передавать мимику. Все эти механизмы муж моей подруги изобрел сам. Он даже сконструировал специальные домики для этих скульптур, и в них тоже все было по-настоящему: двери и окна в них открывались, если было нужно по ходу действия, и т. п. В общем, что тут говорить, это был человек по-настоящему талантливый и увлеченный, одержимый своей идеей.

Но в плане практического применения своих талантов дело у него как-то не шло. Кому бы он ни предлагал свои уникальные произведения, — их нигде не брали, никому это было не нужно, как это обычно у нас бывает. Его даже считали чудачком, который занимается делом, не приносящим никакой практической пользы.

Как-то раз на вечеринке моя приятельница и ее муж познакомились с женщиной, которая работала в одном из театров. Они стали ходить друг к другу гости, пить чай-кофе, обмениваться впечатлениями, короче, с удовольствием приводили время вместе.

Новая знакомая прониклась проблемами мужа моей подруги, его произведения ей очень нравились, она признавала их уникальность.

Через какое-то время по своим каналам она случайно узнала, что в одном из крупных европейских городов (не буду говорить, в каком) объявлен международный конкурс. Администрация города решила создать художественную галерею, которая могла бы стать центром притяжения туристов. Всех, кто был в этом заинтересован, приглашали принять участие в конкурсе.

Новая знакомая поняла, что такой случай упускать нельзя, и сразу же развила бурную деятельность. Она помогла мужу моей приятельницы подготовить нужные документы и перевести их на иностранный язык, организовала профессиональную фотосъемку его работ, короче, сделала все необходимое, чтобы он мог принять участие в этом конкурсе. В нужный срок все документы были отправлены по нужному адресу, и герои этой истории с волнением и нетерпением ждали ответа.

И что вы думаете? Муж моей приятельницы выиграл этот конкурс! Он не мог поверить в то, что ему достался такой подарок судьбы, и чуть с ума не сошел от радости. Администрация этого города предоставила ему специальное здание, предназначенное для постоянной выставки его работ.

Вот так он переехал на постоянное место жительства в Европу. Но — уже без моей подруги. К тому времени они успели развестись, и ее бывший муж женился... на ком бы вы думали? Правильно, на той самой знакомой, которая помогла организовать его участие в конкурсе... Добровольная помощница тоже получила свою «награду»... Но это уже совсем другая история!

Сейчас бывший муж моей подруги преуспевает. Он — известный скульптор; художественная галерея, где выставлены его работы, включена во все туристические проспекты, как одна из

интересных достопримечательностей. Он часто ездит со своими работами по миру. Во множестве газет и журналов опубликованы статьи о нем. А ведь когда-то его считали чуть ли не неудачником!

Вот такими бывают перипетии творческой судьбы!

Итак, если вы поставили себе цель достичь материального благополучия, занимаясь серьезным творческим трудом, то будьте готовы к тому, что вам придется пройти долгий и нелегкий путь. На это способны немногие. Здесь придется приносить жертвы и даже порой испытывать лишения, и для этого надо обладать сильным духом. И если вы будете двигаться по этому пути до конца, не сворачивая, то тогда, возможно, впереди вас ждет награда. Да такая, что забудутся все невзгоды! Если вы твердо избрали свой путь, если согласны идти вперед, и только вперед, не обращая внимания на помехи и препятствия, — то все у вас получится! И впереди вас непременно ждет успех!

ПРАКТИКА УСПЕХА

А теперь проведите ритуал, который поможет вам укрепить веру в себя и свои способности.

Сядьте. Позвоночник держите ровно, не горбясь, но в то же время не напрягайтесь, чтобы не казалось, что вы «аршин проглотили».

Колени немного раздвиньте, ладони положите одна на другую внизу живота. В общем, ваша поза должна быть свободной, но в то же время собранной, не распущенной — не надо «тужиться», все должно быть естественно.

Можете поставить перед собой зажженную свечу, примерно на расстоянии метра от взгляда. Пламя свечи хорошо помогает сосредоточению. Недаром же свечи используются в магических ритуалах. А то, чем мы с вами занимаемся, имеет прямое отношение к «волшебству» успеха!

Теперь начните медленно и спокойно дышать. Пусть вдохи и выдохи происходят как бы сами собой. Пусть ваше дыхание станет «полусонным», таким, какое бывает у вас перед тем, как вы погрузитесь в глубокий сон. Но в то же время не засыпайте, удерживайте свое сознание на грани сна и бодрствования — это и есть тот промежуток бытия, где творится магия!

Запомните, вы сейчас находитесь у самого входа в подсознание. И поэтому слова, которые вы скажете себе, глубоко впечатаются в ваш мозг, с тем чтобы потом начать свою работу — медленную, но верную. В итоге это обязательно приведет вас к успеху!

А теперь начните мысленно произносить следующие слова:

«Я испытываю большое удовольствие,

занимаясь любимым делом!

Я благодарю судьбу за то,

что она дала мне талант!

Меня ждет признание и успех!

Каждый день я совершенствую свое мастерство.

Я двигаюсь вперед, не замечая препятствий.

Я вижу, как люди восхищаются моими творениями.

Я верю в себя!

Меня ждет триумф!

Да будет так!»

НАДО ЗНАТЬ МЕСТА, ГДЕ ВОДЯТСЯ ДЕНЬГИ

Кажется, Шекспир устами одного из своих героев сказал: «Сын мой, никогда не женись на деньгах, но, выбирая невесту, ищи ее там, где водятся они». Так вот, устраиваясь на работу, идите туда, где есть «хлебные места». Сейчас поясню, что я имею в виду. Допустим, вы получили вполне востребованную сегодня профессию секретаря. Подумайте сами, где зарплата секретаря будет выше: в обычной районной поликлинике или в банке? Вот то-то же.

Или сравним, например, государственную школу и частную гимназию: в каком из этих заведений учительница или даже буфетчица будет зарабатывать больше? Естественно, в частной гимназии.

Поэтому, несмотря на то, какой специальностью вы владеете, старайтесь поступить на работу туда, где «пахнет деньгами». Потому что там перед вами рисуются довольно заманчивые финансовые перспективы.

Одна моя московская знакомая устроилась на работу в небольшую фирму. Сначала она была помощницей директора, но фактически исполняла обязанности секретаря-референта: собирала нужную информацию, готовила документы, договаривалась о деловых встречах и пр.

Директор оказался толковым и к тому же «хватким» человеком, фирма быстро развивалась и, наконец, доросла до того, что у нее появилось множество конкурентоспособных и процветающих филиалов. Наконец, встал вопрос о том, куда помещать прибыль, чтобы это было надежно и основательно. Хозяин, он же директор фирмы, решил помещать прибыль в «нетленные ценности», не подверженные девальвации, то есть в произведения искусства и антиквариат. Кстати, многие банки и другие крупные компании нередко так и делают.

Вот тут-то и пригодились знания моей знакомой! Ведь по образованию она была искусствоведом. Хозяин специально построил здание для размещения приобретенных произведений искусства. Затем он назначил мою знакомую распорядительницей этой коллекции художественных ценностей. Так она стала директором музея. Сегодня она является весьма преуспевающей женщиной, прекрасно зарабатывает, ездит отдыхать в морские круизы и т. п.

А теперь подумаем: кем бы она была, работая, например, искусствоведом в одном из государственных музеев, которые, как известно, являются бюджетными организациями и финансируются более чем скромно? Ответ ясен. Что тут можно сказать? Места надо знать, господа!

Приведу еще один пример.

Одна моя знакомая окончила институт и получила специальность инженера-технолога. Проработав несколько лет, она поняла, что избранная профессия совсем не греет ей душу. Мало того, она ее терпеть не могла, и от одной мысли о том, что надо каждый день идти на работу, жизнь становилась ей не мила.

Она решила изменить судьбу: устроилась на парикмахерские курсы, окончила их и стала работать парикмахером. Ей всегда нравилась эта профессия, но родители в свое время убедили ее поступить в институт. Как же, — говорили они, — надо обязательно получить высшее образование. Что такое парикмахер? Это не престижно!

Итак, после окончания курсов она стала работать парикмахером, и это у нее хорошо получалось. Постепенно появилась своя клиентура.

И тут грянула перестройка. Наша героиня решила пуститься в «свободное одиночное плавание»: она надумала открыть свою парикмахерскую, пусть даже маленькую, всего на одно кресло.

Она долго искала подходящее место для аренды и наконец нашла то, что нужно. Это было маленькое помещение, расположенное в тихом, незаметном переулке Санкт-Петербурга, где (вот что важно!) находилось несколько иностранных консульств. Там явно «пахло деньгами», причем иностранными, что, согласитесь, весьма соблазнительно.

Наша героиня буквально «на уши встала», чтобы получить в аренду это помещение, — она знала, что делала! Первоначально оно было в ужасном состоянии, но ее это не смутило, она сделала там ремонт, принесла кое-какие вещи из дома, в общем, всеми силами старалась навести там красоту и уют.

Прошло какое-то время, и к ней стали приходить сотрудницы иностранных консульств. Им это было очень удобно — парикмахерская располагалась в двух шагах от их работы. А поскольку наша героиня работала хорошо, то постепенно круг ее клиентов расширился.

Ее услуги стоили дороже, чем в обычных парикмахерских. Но для иностранцев пятнадцать — двадцать долларов за укладку было недорого, а нашу героиню это вполне устраивало. В общем, и здесь можно повторить ту же самую поговорку: «Места надо знать!»

Какие из отраслей народного хозяйства (как было принято называть их раньше) на сегодняшний день самые благополучные? Проще говоря, «где кусок слаще»? Между прочим, в таком подходе к делу нет ничего предосудительного. Ведь народная мудрость гласит: «Рыба ищет, где глубже, а человек, где лучше». Добавлю к этому также высказывание Герцена: «Человек серьезно делает что-нибудь только тогда, когда он делает это для себя». (И действительно, чем больше наша зарплата, тем лучше мы работаем, — ведь мы держимся за доходное место и не хотим его потерять...)

Итак, какие места наиболее предпочтительны для того, чтобы хорошо зарабатывать? Ну, прежде всего, это банки. Само собой понятно: где крутятся деньги, там их и много. Поэтому кем бы вы ни были: секретарем, наладчиком компьютеров, менеджером по рекламе, кассиром, бухгалтером, уборщицей, буфетчицей и т. п. — приложите все силы, чтобы устроиться в банк. Тогда вы будете находиться поближе к деньгам и вам, несомненно, перепадет их толика, причем, вполне приличная.

Далее, к хлебным местам можно причислить те отрасли, которые занимаются обслуживанием состоятельных людей. Это фирмы, торгующие недвижимостью, дорогими машинами, услугами мобильной телефонной связи и т. д.

Естественно, к хорошим местам работы можно причислить иностранные (или совместные) компании. Известно, что там более высокая зарплата по сравнению с отечественными фирмами.

Также весьма привлекательными с точки зрения трудоустройства являются фирмы, каким-то образом причастные к сырьевым ресурсам, то есть, нефти, газу, электроэнергии и пр. Сюда можно причислить также крупные транспортные, строительные, торгово-закупочные компании.

Неплохо устроиться на работу и в городскую администрацию. Возможно, ставки заработной платы там не столь высоки, как хотелось бы, зато там ценится другое, а именно, возможность завязать нужные

связи, познакомиться с влиятельными людьми, которые в нужный момент подскажут, помогут и посодействуют.

Теперь сравните: разве могут все эти места, о которых я рассказала выше, сравниться с бюджетными организациями, такими, например, как районная поликлиника или обычная школа? Ответ ясен. Нет, я, конечно, уважаю людей, работающих в школах, поликлиниках, больницах, библиотеках и т. п. Они занимаются благородным делом, кто бы спорил. Но мы-то сейчас говорим совсем о другом: как заработать на хлеб насущный, желательно с маслом, как добиться благосостояния. И пусть тот, кто никогда не мечтал о благополучной, обеспеченной жизни, первым бросит камень...

А теперь давайте проведем «сеанс притяжения успеха». Проведем ритуал, который поможет вам найти лучшее место для приложения ваших сил.

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте и прикройте глаза. Полностью закрывать их не обязательно. Впрочем, если вам удобнее, закройте их, — главное, чтобы вы чувствовали себя естественно, без напряжения.

Расслабьте тело. Не контролируйте этот процесс, пусть ваше тело свободно расслабляется, ведь оно так в этом нуждается! Почувствуйте, как по телу прокатываются волны покоя, это очень приятное ощущение.

Теперь начните медленно и как бы «сонно» дышать. Почувствуйте, что ваше дыхание успокаивается...

Затем переведите внимание внутрь...

Представьте себе большой прожектор, стоящий на высоте. Луч этого прожектора совершает широкие движения, чтобы найти лучшее место для вас. Луч продолжает двигаться, двигаться и вдруг останавливается. Вы видите то место, которое искали.

Увидьте тепло и сияние, исходящие от этого места. Почувствуйте «волны благополучия и процветания», которые от него исходят. Увидьте людей, вышедших вас встречать. Они приветливо улыбаются вам, приглашают вас присоединиться к ним, они вам рады.

Почувствуйте, как по вашему телу разливаются волны блаженства и покоя. Наконец-то вы нашли то, что искали!

Теперь мысленно скажите себе:

«Лучшее место ждет меня!

Я иду, чтобы его занять!

Я этого достоин / достойна!

Моя жизнь благополучна и успешна!

Я преуспеваю!

Да будет так!»

Хочу сказать, что бывают люди, у которых воображение развито не очень хорошо. Они с трудом представляют перед своим внутренним взором разные картины. Зато очень хорошо воспринимают и запоминают написанное.

Если вы принадлежите к числу таких людей, то напишите все, что сказано выше, на листе бумаги. Причем, не один раз, а несколько (чем больше, тем лучше). Или можете записать это, а затем прочитывайте свою запись каждый день перед сном или по утрам, сразу после пробуждения. Этот прием не менее эффективен, чем представление картин

перед внутренним взором. Главное — наполнить свое сознание новыми, позитивными мыслями, а уж с помощью какого приема вы это делаете — не так уж важно. И тогда все будет хорошо!

КАК ПОНРАВИТЬСЯ РАБОТОДАТЕЛЮ

Итак, вы получили новую профессию. Теперь самое время подумать о том, как устроиться на хорошую работу.

Сначала вы должны заявить о себе на рынке труда, причем так, чтобы все, кому надо, об этом услышали. Разместите свои объявления (чем больше, тем лучше) в газетах, а также на Интернет-сайтах, посвященных трудоустройству, и, кроме того, отвечайте на объявления, опубликованные работодателями. Звоните по указанным телефонам, ходите на переговоры. Для верности пойдите еще и в агентства по подбору персонала, чтобы узнать, нет ли у них подходящих вакансий. А если таких мест пока нет, то встаньте на учет, оставьте свое резюме. Только мой вам совет: если агентство потребует у вас деньги за помещение вашей фамилии в базу данных, — сразу же разворачивайтесь и уходите назад. В уважающем себя агентстве за подбор персонала платит работодатель, запомните это! Все остальное — лишь «выколачивание» денег с клиентов.

Поймите, если вы владеете ходовой профессией, то вас и так, что называется, с руками оторвут. И работодатель еще заплатит агентству за то, что оно нашло ему нужного сотрудника. А если у вас не ходовая, никому сейчас не нужная специальность, то заплатите вы агентству или нет — толку от этого будет мало: не было у них таких вакансий и не будет. А если и появятся, то неизвестно когда...

Возможно, вы спросите: зачем так много суеты? Мол, попало вам на глаза одно подходящее объявление, и ладно, можно устраиваться на работу, и нечего дальше суетиться.

Но дело-то в том, что, собрав несколько предложений, вы сможете сравнить их между собой и выбрать лучшее. Впрочем, все это вовсе не мешает вам принять первое же попавшееся предложение, если, конечно, оно вас вполне устраивает. Как говорится, «от добра добра не ищут».

Впрочем, вовсе не обязательно суетиться с подачей объявлений. Есть люди (и их немало!), которые предпочитают устраиваться на работу только по знакомству. Они спрашивают своих друзей: поговорят с одним, другим, третьим, — глядишь и теплое местечко «нарисовалось»! И вы знаете, этот способ трудоустройства тоже работает, — кому что нравится. Здесь главное результат. Если вы добились хорошего результата и устроились на подходящую работу — прекрасно. А уж как вы ее получили — это ваше дело.

Я уже говорила выше о том, что в девяностых годах работала в одном учебном центре преподавателем визажа и стилистики. Расскажу о том, как я устроилась туда работать. Я прочитала в газете объявление о том, что учебному центру требуются опытные преподаватели по косметологии, парикмахерскому мастерству, а также визажу и стилистике. А в то время у меня как раз была необходимость в трудоустройстве, как, впрочем, и у многих из нас в период перестройки.

Надо сказать, что я не обладала подобным преподавательским опытом (муж, узнав о моем намерении попытаться устроиться туда на работу, с шутливым восхищением в глазах назвал меня «авантюристкой»). Однако я не собиралась сдаваться! По профессии я была художником-

модельером, ведь я окончила академию имени Мухиной. Много лет я посвятила этой профессии: работала в Доме моделей, а также создавала вещи для магазина-салона при Союзе художников, принимала участие в оформлении журналов мод и т. д. Поэтому я, естественно, владела искусством макияжа, поскольку это была смежная дисциплина. Я множество раз принимала участие в модных показах и фотосъемках. И мне, как художнику-модельеру, неоднократно приходилось объяснять и показывать манекенщицам, какой макияж нужен; иногда мне даже приходилось самой делать им его. Так что новичком в этом деле я, безусловно, не была.

Короче говоря, я позвонила в этот учебный центр и договорилась о встрече. Но пришла туда не с пустыми руками. Я принесла с собой программу обучения, которую сама разработала, а также диплом об окончании Мухинского и фотографии своих работ. Хозяйка (она же директриса) учебного центра оказалась необыкновенно приветливой, очаровательной женщиной, кандидатом медицинских наук. Собеседование прошло успешно, и через несколько дней мне позвонили и сообщили, что я принята на работу.

Позднее директриса рассказала мне, что на эту вакансию претендовали несколько человек, среди них была даже одна женщина-гример, двадцать лет проработавшая на киностудии и обладавшая огромным практическим опытом. Но, судя по всему, я сумела произвести на хозяйку учебного центра более благоприятное впечатление...

Вообще должна сказать, что я ни разу в жизни не устраивалась на работу «по звонку», через знакомых. Я везде и всюду приходила сама, как говорится, «с улицы». Точно так же, «с улицы», я устроилась в Дом моделей (хотя все уверяли меня, что туда можно попасть только по блату!). Таким же образом я устраивалась на работу и в другие учебные центры (одно время я преподавала рисунок, моделирование одежды, создание имиджа и др.).

Как вы уже поняли, я хочу убедить вас в том, что не надо сидеть у моря и ждать погоды, а надо действовать. Вспомним народную мудрость: «смелость города берет» и «под лежачий камень вода не течет».

Ну, хорошо, вернемся к теме. Очень важно сделать хорошее резюме. Вы будете рассылать его по факсу или по электронной почте, поэтому оно должно производить как можно более благоприятное впечатление.

Ну, резюме-то составить нетрудно; в программе Word, установленной на любом компьютере, есть образцы-шаблоны резюме, и вы можете с успехом их использовать. Постарайтесь подать себя как можно выигрышнее (никто не сделает этого за вас!), не стесняйтесь должным образом преподнести свои достижения, ведь умелая самореклама — двигатель трудоустройства.

В резюме вы можете упомянуть также о своих «побочных» достоинствах, например, о том, что являетесь мастером спорта по теннису или лауреатом университетского конкурса «Лучший студент факультета» и т. п. (все это будет свидетельствовать о ваших здоровых жизненных амбициях). Также можно написать: «Умею создавать в коллективе благоприятную, дружественную обстановку» или «Умею находить подход к заказчикам и клиентам». Только не перестарайтесь, не забывайте, что главное — это все-таки ваши профессиональные достижения.

Ну, и, наконец, решающий момент — собеседование. Как сделать так, чтобы понравиться работодателю?

Оденьтесь посOLIDнее: строго, но добротнo. Лучше всего подойдет строгий костюм и светлая блуза / рубашка. Сделайте неброский, но тщательный макияж и безукоризненный маникюр. Ни в коем случае не опаздывайте.

Захватите с собой все, что может свидетельствовать о ваших профессиональных достижениях (дипломы, грамоты, награды, фотографии работ, рекомендации от предыдущих работодателей и т. п.). Короче, все, что может представить вас в наиболее выигрышном свете.

Не задавайте сразу вопрос о зарплате — об этом принято спрашивать в самом конце разговора. И, конечно же, улыбайтесь и всем своим видом излучайте счастье от того, что поступаете на работу в такую расчудесную фирму!

Если работодатель спросит вас: «Почему вы ушли с предыдущей работы?», то не вдавайтесь в пространные объяснения, а вне зависимости от того, что явилось истинной причиной ухода, скажите: «Там не было возможности карьерного роста» (специалисты по трудоустройству единодушно советуют говорить именно так). Такой ответ вполне удовлетворит работодателя, он почувствует в вас человека, стремящегося добиваться успехов в работе, и это будет для него как бальзам на душу...

Ну, хорошо, а как быть, если вы хотите устроиться на работу, которую отлично умеете выполнять, но у вас нет соответствующего диплома? Например, вы хотите устроиться парикмахером, художником, поваром в ресторан или кафе, но вы самоучка и дипломом не располагаете. Пусть вас это не смущает. Просто принесите с собой плоды вашего труда, например, испеченный вами роскошный торт или ваши рисунки, образцы работ и т. п. Или приведите с собой пару подруг и продемонстрируйте на них то, как вы умеете делать стрижки и прически. Ведь для работодателя главное не диплом (его, в конце концов, можно купить!), а чтобы человек хорошо знал свое дело.

Одна женщина прочитала в газете объявление о приеме на работу в крупную иностранную компанию. Объявление выглядело весьма солидно, но главное — условия оплаты труда были столь заманчивыми, что она решила попытаться счастья.

Компании требовался специалист по связям с общественностью, и претендент на вакансию должен был иметь журналистский диплом. И, хотя наша героиня была психологом по образованию, ее это нисколько не смущало. Уже на протяжении десяти лет она публиковала в популярной прессе статьи о практической психологии, поэтому по праву считала себя причастной к журналистике.

Она направила в компанию письмо, где вкратце рассказала о себе. Вместо того чтобы прямо ответить на вопрос, имеется ли у нее журналистский диплом, она перечислила свои статьи, подтвердив тем самым, что у нее есть немалый практический опыт. Позднее на собеседовании она снова умело обошла этот вопрос стороной, рассказывая о своих многочисленных публикациях и о том, как этот опыт мог бы помочь ей в ее новой работе. Она была настолько убедительна, что менеджер по кадрам перестал, наконец, спрашивать ее о наличии журналистского диплома, посмотрел представленные ею документы, и в результате ее приняли на работу. Что и требовалось доказать!

Действительно, при приеме на работу работодатели почти никогда не смотрят на принесенные дипломы, они предпочитают полагаться на свою интуицию; именно она подсказывает, подходит им этот человек или нет. А принесенные дипломы служат лишь для подкрепления уверенности в себе, чтобы все было, как положено.

Итак, действуйте. Не сидите у моря и не ждите погоды, а идите навстречу своему благополучию. Тогда все у вас будет хорошо. И работа с зарплатой, о которой можно только мечтать, будет у вас «в кармане»!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте на стул с прямой спинкой, но в то же время не напрягайтесь. Кстати, во время проведения этих сеансов рекомендуется именно сидеть, а не лежать, так как лежа можно уснуть, а надо, чтобы сознание оставалось ясным.

Начните медленно и спокойно дышать. Пусть ваше дыхание будет тихим и глубоким, как будто вы почти готовы задремать, но все же удерживайте сознание на грани сна и бодрствования.

Почувствуйте, что ваше тело полностью расслабилось и по нему прокатываются приятные теплые волны.

Теперь мысленно произнесите следующие слова:

«Я — настоящий профессионал,
знаток своего дела.

Я способен / способна выполнить любую задачу!

Я нравлюсь людям,

я излучаю спокойствие и уверенность.

Я излучаю успех!

Впереди меня ждет победа!

Я верю в себя!

Я полон / полна энтузиазма!

Все хорошо!»

Конечно, не каждое собеседование может увенчаться успехом. Пусть вас это не смущает: сделанная вами внутренняя работа не пропадет даром, можете не сомневаться. Она придаст вам уверенность в себе, и вы будете излучать позитивную энергию и энтузиазм. А это всегда передается окружающим. И тогда вы обязательно достигнете нужного результата!

КАК НАЙТИ ПИРАБОТОК

Как известно, неплохим способом заработка являются всевозможные «халтуры» и «подработки».

Чем можно заниматься на халтурах и подработках? Ну, во-первых, тем же самым, что и на основной работе, но побочно, для себя (то, что мы называем «левыми» заказами). Но можно подрабатывать, и занимаясь совсем другим трудом.

Среди моих знакомых есть женщины, которые во время отпуска (а также по выходным в течение года) подрабатывали гидами и экскурсоводами. Это не так уж сложно, как может показаться. Например, для того чтобы стать гидом (то есть человеком, сопровождающим группу туристов), достаточно знать какой-либо иностранный язык. Стать экскурсоводом тоже вполне возможно. Одна моя знакомая взяла в библиотеке кучу книг по истории города, затем на их основе написала экскурсионную программу, выучила ее и представила на суд комиссии, дающей право на проведение экскурсий. Так она стала экскурсоводом. Понятное дело, самые большие заработки случались у нее

летом, ведь в это время обычно бывает большой наплыв туристов. Но и зимой она тоже имела более или менее постоянный приработок, так как ее экскурсионная программа была интересной и неизбитой.

Другая знакомая была большой любительницей садово-огородных работ. Особенно ей нравилось выращивать цветы, и в этом она здорово преуспела: она постоянно что-то пересаживала, скрещивала, удобряла и т. п. Так вот, она нашла способ и в зимний период зарабатывать на почве своей любви к садоводству. Ее муж сколотил ей низкие деревянные ящики, и она в своей городской квартире выращивала в них тюльпаны, да еще какие — упругие, яркие, свежие, — загляденье! Перед праздниками она относила их к знакомой продавщице в цветочный магазин (тем самым давая той тоже подзаработать) и получала от этого весьма неплохой доход.

Одна моя родственница, помимо своей основной работы, распространяла продукты фирмы *Sunrider*: косметику, предметы гигиены, пищевые добавки и пр. Сначала ей, конечно, пришлось «покрутиться», чтобы создать постоянный круг клиентов, но зато потом все пошло как по маслу. Товары этой фирмы были недешевы, но зато они были хорошего качества, да еще с доставкой на дом. Поэтому люди быстро привыкали к этой услуге и по мере необходимости заказывали еще и еще. Для моей знакомой развезти раз в неделю товар по заказчикам не составляло особого труда, таким образом, она имела более-менее постоянный приработок.

Вы знаете, существует такое высказывание: «Деньги лежат на дороге, надо только нагнуться и поднять их». Однако для того чтобы увидеть это, надо любить деньги, и это, пожалуй, самое главное условие для достижения успеха!

Вспомните, что вы умеете делать, помимо своей специальности. Неужели у вас нет никаких талантов и способностей? Не верю. Они у вас, безусловно, есть, стоит только покопаться в памяти. Например, вы можете заниматься шитьем, вязанием, переводами с иностранного языка, репетиторством (подготовкой к сдаче экзаменов), обучением детей иностранным языкам, музыке, рисованию. Вы также можете брать к себе маленьких детей по выходным (многие родители с удовольствием воспользовались бы такой услугой!). Для мужчин хорошей подработкой является ремонт радиоприемников и телевизоров, налаживание компьютеров, а также транспортные услуги. Да мало ли что еще можно делать! Было бы желание заработать деньги, а идеи всегда найдутся.

ПРАКТИКА УСПЕХА

Проведем «сеанс притяжения плодотворных идей».

Сядьте, успокойтесь и расслабьтесь.

Начните считать вдохи и выдохи, от одного до десяти, затем снова от одного до десяти и т. д. Если собьетесь, ничего страшного, начните считать снова от одного до десяти и т. д.

Когда вы почувствуете, что хорошо расслабились, переведите свое внимание внутрь. Постарайтесь прогнать посторонние мысли. Только не «тужьтесь», а как только они появятся у вас в голове, то сразу же говорите им: «мимо, мимо», и пусть себе уходят...

Как только вы почувствуете, что хорошо сконцентрировались, начните представлять себе, что к вам из глубины космоса, со всех сторон несутся плодотворные идеи. Они притягиваются к вам, падают к вашим ногам... Их много, очень много, и вы выбираете лучшие из них. Не старайтесь их осмыслить или запомнить. Просто чувствуйте, что они со всех сторон спешат к вам.

А теперь мысленно скажите себе:
«Я желаю благополучия и процветания.
Для этого мне нужны хорошие идеи!
Вся Вселенная наполнена идеями.
Я — магнит для притяжения идей.
Ко мне притягивается множество идей.
Они спешат ко мне из Вселенной.
Я чувствую, как они летят ко мне,
я улавливаю их.
Они помогут мне достичь богатства и процветания!
Да будет так!»

Замечу, что чаще всего идеи появляются в нашем сознании не сразу. Не «тужьтесь», не пытайтесь «вытянуть» их насильно. Пройдет несколько дней (или недель), и в вашем сознании появится нужная вам идея. Это произойдет как бы само собой, без всякого принуждения. Так что делайте свое дело и не беспокойтесь о результате — это лучшая тактика. И тогда результат обязательно придет!

Вернемся к теме. Возможно, вы спросите: как найти клиентуру? Это не так уж сложно. Во-первых, оповестите всех своих друзей и знакомых, что вы берете заказы на то-то и то-то; говорите об этом всем подряд. Сначала, конечно, заказов у вас будет мало, но постепенно пойдут «круги по воде», и заказы станут поступать.

Вы можете дать объявление в газету — и тогда сразу появится множество желающих воспользоваться вашими услугами. Единственное неудобство такого способа — это необходимость «светиться» через газету, давая подобное объявление...

Сразу скажу: самое трудное — это создать круг клиентов. Есть такое высказывание: «В любом деле сначала надо прилагать большие усилия, которые приносят малые плоды. Но потом, когда дело налажено, можно почти не прикладывать усилий, а плоды будут все больше и больше». Хорошо сказано, правда? Можно назвать это «раскруткой».

Итак, главное для начала — создать круг клиентов. Поэтому сперва не стоит назначать слишком высокие цены. Наоборот, сделайте их немного ниже, чем у конкурентов, этим вы сможете привлечь к себе людей.

Есть одна забавная история.

Некий человек годами бродил по пляжу в Калифорнии и стал там своего рода достопримечательностью. Все думали, что он слегка не в себе. Дело в том, что когда ему предлагали на выбор десятидолларовую купюру и монетку в десять центов, то он, глуповато хихикая, выбирал десятицентовую монетку, дескать, он не видит между ними разницы.

Его постоянно окружала толпа людей, и кто-нибудь спрашивал у него:

— Ну-ка, выбирай, что ты хочешь: то или это?

И он сразу выбирал десять центов, а на вопрос, почему, отвечал, что ему нравится, как блесит эта монетка. Люди, глядя на него, смеялись, — мол, ну надо же, какая просто та! Им было трудно поверить в то, что человек не может опознать десятидолларовую купюру!

Как-то вечером, после того как все люди ушли с пляжа, один посетитель подошел к нему и сказал:

— Я наблюдал за тобой последние годы. И хочу тебя спросить: неужели ты действительно не можешь отличить десятидолларовую купюру?

Тот рассмеялся и ответил:

— С самого начала я прекрасно знал, что это десять долларов. Но если бы я выбрал их, то игра тут же прекратилась бы. Делая вид, что я не понимаю, что передо мной десятидолларовая купюра, я годами собирал десятицентовые монетки у тысяч зрителей. Если бы я выбрал купюру, то это была бы единственная десятка, побывавшая в моих руках. И впоследствии я не получил бы от этих людей больше ни гроша. Поэтому, если я действительно хочу зарабатывать деньги, то должен отвергать богатство, и тогда купюры посыплются сами собой. Я прекрасно знаю свое дело — моя работа идет великолепно! За день я собираю пятьсот долларов. Если бы я этого не делал, то же самое проделывал бы кто-то другой. Люди хотят, чтобы кто-то «выманивал» у них деньги!

Вернемся к теме. Как узнать, какие цены на подобные услуги существуют у конкурентов? Очень просто. Позвоните по телефонам нескольких ателье, мастерских, агентств или фирм, оказывающих подобные услуги, и, делая вид, что вы обычный заказчик, разузнайте цены. Таким образом вы определите их общий уровень.

Когда у вас постепенно сформируется основной круг постоянных клиентов, переходите ко второму этапу — повышению цен. Как это сделать? Очень просто. Когда к вам в очередной раз обратится ваш постоянный клиент, скажите ему, что теперь многие желают воспользоваться вашими услугами и готовы платить вам больше, поэтому ваши цены выросли (вы же не можете расширять круг клиентов до бесконечности, поэтому выбираете тех, кто вас больше устраивает). С милой улыбкой скажите клиенту: «Если хотите, присоединяйтесь!» И ему ничего не останется сделать, как пойти на эти условия. Мой вам совет: повышайте цены процентов на пятнадцать, не более, иначе вы можете отпугнуть клиентов, и они перейдут к вашим конкурентам. А это, я думаю, не входит в ваши планы!

Но это не главное. А главное то, что надо сразу же, с самого начала стараться оказывать «элитные услуги» и делать все, чтобы привлечь в круг своих клиентов состоятельных, обеспеченных людей, способных платить достаточно высокую цену. Посудите сами, много ли можно заработать, оказывая дешевые услуги людям, находящимся в стесненном материальном положении? И потом, существует неписанный закон: побочная работа должна оплачиваться лучше, чем основная, иначе ее не назовешь «выгодной халтурой»!

Важное замечание: если вы хотите заполучить богатых клиентов, то, само собой разумеется, ваша услуга должна быть такой, что «пальчики оближешь»! Если вы шьете или вяжете — ваши вещи должны выглядеть, как на модной картинке, если занимаетесь репетиторством, то готовьте своих учеников так, чтобы они сдавали экзамены только на пятерки, и т. п.

Ну, и конечно, старайтесь всем своим видом соответствовать качеству своих услуг. Поясню, что я имею в виду. Во Франции существует неписаное правило: продавщицы, работающие в магазинах женской одежды и косметики, должны выглядеть не хуже, чем те товары, которые они предлагают.

То есть они должны быть привлекательными, изящными, ухоженными. Они всем своим видом должны служить рекламой предлагаемого ими товара.

То же самое и здесь. Если вы берете высокие цены за свои услуги, то и сами должны производить впечатление успешного, благополучного человека. Надеюсь, вы меня понимаете.

Напоследок повторю главный девиз материального благополучия (повторенье — мать ученья!): «Деньги лежат у нас под ногами, надо только нагнуться и взять их». Итак, если вы хотите стать благополучным, обеспеченным человеком, то принимайтесь за дело, и все у вас получится!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Для того чтобы везде успевать и при этом все делать хорошо, необходимо иметь много сил! Поэтому сейчас мы проведем «сеанс увеличения энергии».

Сядьте, успокойтесь и расслабьтесь. Переключите внимание внутрь и отрешитесь от посторонних мыслей.

Теперь начните мысленно считать вдохи и выдохи: от одного до десяти (как сказано выше). Наблюдайте, как воздух входит в ваши ноздри и выходит из них, входит и выходит, — это помогает сконцентрироваться.

Когда вы почувствуете, что хорошо сосредоточились, начните произносить про себя следующие слова:

«Я чувствую энергию земли,
она вливается в меня.
Я чувствую энергию космоса,
она легкая и воздушная,
ее запасы бесконечны.
Она со всех сторон вливается в меня.
Обе энергии наполняют мое тело.
Они соединяются вместе,
они пульсируют в моем теле.
Мое тело наполняется энергией!
Она переполняет меня!
Она бурлит во мне!
Я полон / полна энергии и энтузиазма!
Я приступаю к работе!
Да будет так!
Вперед!»

Это ритуал является очень мощным средством для повышения энергии и энтузиазма — проверено на себе. Это похоже на «подзарядку» аккумуляторной батареи. После того как вы «накачаете» себя энергией, силы будут прямо-таки распирают вас и вы ощутите непреодолимый импульс к тому, чтобы немедленно приступить к работе. Вы будете готовы буквально горы свернуть! И весь мир будет у ваших ног, я в это верю!

Желаю вам успеха!

ГЛАВА 3

СОХРАНЕНИЕ И ПРИУМНОЖЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

- Во что вкладывать деньги?
- Давать ли деньги в долг?
- Стоит ли «заглатывать приманку», или Как стать объектом, неинтересным для аферистов
- Как уберечь свое имущество, или «Береженого бог бережет»

Во что вкладывать деньги?

Куда вкладывать деньги, чтобы они не исчезали бесследно, а, наоборот, «росли в цене»? Как приумножать их, чтобы год от года их становилось все больше и больше?

Может быть, вы скажете: «Были бы средства, а уж куда их вложить — найдем, сообразим!» Однако... Всем нам встречались люди, довольно бестолково тратящие деньги, — сколько им не дай, они все израсходуют впустую. Поэтому никому из нас не помешает знать, как нужно обращаться с деньгами, чтобы они не утекали между пальцев, а работали на нас.

Допустим, у вас теперь больше денег, чем прежде (вы перешли на более высокооплачиваемую работу, получили наследство и т. п.). И вы стали задумываться о том, куда бы их вложить, да так, чтобы это было с умом? Ну, если уж не приумножить их, то, по крайней мере, чтобы они не пропали...

Первая мысль, которая приходит в голову, — положить их в банк. Правда, в нашей стране это пока довольно рискованно, так что деньги в банк надо класть умеючи. Опытные люди советуют «не помещать все яйца в одну корзину», то есть распределять их по разным банкам: часть в один, часть в другой, часть в третий и т. д. Тогда, если банк обанкротится и ваши денежки, что называется, «ухнут», то не все сразу...

Если вы собрались положить деньги в банк, то выгоднее открывать вклады в разной валюте: в рублях, долларах и евро. Сами знаете: у нас если одно растет, то другое обваливается, поэтому всегда надежнее держать деньги в разных валютах.

Возможно, вас раздражают эти выкладки, мол, зачем все это надо знать? Тут не до вкладов: и так денег не хватает на все, что нужно. Сразу скажу: денег не хватает всем и всегда, независимо от того, сколько их у человека. Ну а теперь подумайте: наверняка настанет момент, когда вам придется задуматься о приобретении квартиры, машины, дачи, крупной бытовой техники и тому подобных серьезных покупках. Чтобы их совершить, вам придется копить деньги. Вот тогда-то вам и пригодятся эти знания.

Накапливая деньги, надо знать меру (впрочем, как и во всем). Лучше всего копить деньги не просто так, «чтобы были», а для какой-то конкретной цели. Есть люди, которые всю жизнь во всем себе отказывают и копят деньги на обеспеченную старость. Они думают, что уж тогда-то, имея солидные накопления, они будут жить безбедно. Но нередко бывает так, что такой человек уходит из жизни, и все его накопления оказываются впустую. То есть, кому-то они, безусловно, достаются, но жизнь того, кто

копил эти деньги, прошла серо и скучно, в ожидании «будущего благополучия», которое так никогда и не наступило...

Лет пятнадцать назад умер мой троюродный дядюшка - холостяк. Последние годы он жил вместе со своим племянником-инвалидом, тоже уже немолодым человеком. Так вот, когда дядя скончался, оказалось, что у него осталось несколько сберкнижек, на которых лежали, в общей сложности, вполне приличные вклады. Во всяком случае, на эти деньги дядя мог бы при жизни купить прекрасную дачу (квартира у него была), хорошую машину и немало других вещей. Но он этого не сделал. Вместо этого он долгие годы копил деньги. При этом жил дядюшка весьма скромно, экономил, не выбрасывал ни одной пачки крупы и ни одной банки консервов, даже если они уже почти испортились, годами пользовался одной и той же одеждой — в общем, классический пример Плюшкина...

Но вот незадача — в тот момент, когда дядя скончался, был как раз разгул инфляции, и деньги обесценивались буквально ежедневно! А поскольку дядя не оставил завещания (это была еще одна его глупость — да простит меня Господь!), то получить наследство можно было не сразу, а лишь через шесть месяцев — таков закон.

И можете себе представить, что в результате досталось его племяннику через шесть месяцев? Это были жалкие гроши, ведь все дядины вклады за это время обесценились. По крайней мере, о том, чтобы купить на эти деньги машину или дачу, не могло быть и речи...

Было обидно, что дядя так и прожил всю жизнь, не позволяя себе никаких радостей (недаром же говорят, что к старости у холостяков в сознании происходит «сдвиг»). Ведь, имея такие деньги, он мог бы жить в свое удовольствие. И не когда-то «потом», а сегодня, сейчас! Впрочем, возможно, для него самым большим удовольствием было *знать*, что у него есть тайная «зачатка», и притом не маленькая...

В общем, накопления накоплениями, а все-таки надо иметь здравый смысл и чувство меры, этого пока еще никто не отменял!

Во что еще стоит вкладывать деньги? В нетленные ценности — золото, бриллианты, антиквариат: они всегда дорожают и никогда не дешевеют. Так что берегите свои колечки и сережки, они вам могут очень пригодиться. Вспомним, как незабвенная Мэрилин Монро в одном из фильмов пела: «Diamonds are the girl's best friends!» (бриллианты — лучшие друзья девушек!). Есть люди, которые на старости лет понемногу сдают свои ценности в комиссионный магазин и этим живут.

Выгодно также вкладывать деньги и в картины, но при одном условии: надо хорошо разбираться — что ценится, а что нет.

Однако самым надежным способом вложения денег у нас пока что является недвижимость: квартира, дача, гараж и т. п. Это вы можете оставить своим детям и внукам. Мало того, если даже вам в данный момент «лишняя» квартира не нужна, поскольку у вас есть своя, то вы можете ее сдавать, и это будет приносить вам стабильный ежемесячный доход. Так что если у вас появятся лишние деньги, то, не раздумывая, покупайте на них квартиру (или хотя бы на первых порах комнату). В наших условиях это самый надежный способ вложения средств. Кстати, многие люди, у которых появляются свободные средства, именно так и поступают.

Вот еще хороший способ вложения денег: образование. Недаром те, кто может себе это позволить, отправляют детей учиться за границу. И дело даже не в том, что там качество образования лучше, — у нас тоже есть прекрасные учебные заведения, — а в том, что иметь диплом известного западного университета очень престижно. Для такого выпускника все двери открыты, его везде примут с распростертыми объятиями и предоставят самую лучшую работу. Выпускник престижного университета будет быстро двигаться по карьерной лестнице, он будет иметь высокую зарплату и все, что с этим связано, — в общем, это уже совсем другой жизненный уровень. Так что вкладывать деньги в образование детей (и свое собственное!) — очень выгодно и дальновидно.

Одна наша бывшая соотечественница в пятнадцатилетнем возрасте переехала вместе с родителями на постоянное место жительства за границу. Там она окончила школу, затем поступила в довольно известный университет и вскоре вышла замуж за своего однокурсника, тоже нашего бывшего соотечественника. Оба они отдавали учебе все силы. Когда я была у них в гостях, то видела, что они буквально головы не поднимают от учебников, я даже пожалела их, мол, света белого не видят! Но эти молодые люди прекрасно знали, что делают, — они старались ради своего будущего.

В западных странах принято, что кадровые сотрудники крупных фирм «охотятся» за способными выпускниками, чтобы отобрать лучших из них и пригласить к себе на работу. Так произошло и в этом случае. Нашу героиню уже на последнем курсе заметили кадровые менеджеры одной из крупнейших компьютерных фирм мира, знаменитой компании «Интел». И, как только она получила диплом, ее сразу же пригласили туда на работу.

С тех пор прошло несколько лет, наша героиня стала преуспевающей молодой женщиной, она прекрасно зарабатывает, пользуется всеми жизненными благами, путешествует со своей семьей и т. п. Она иногда даже приезжает в Москву, чтобы проводить семинары и читать лекции. Вот что значит не жалеть сил для получения хорошего образования!

Ну, хорошо, а стоит ли вкладывать деньги в то, чтобы получать удовольствие от жизни? Конечно! Но только надо это делать умеючи (впрочем, о том, как и на что тратить деньги с умом, мы подробно поговорим в следующей главе).

Прежде всего, есть смысл вкладывать средства в то, что облегчает и украшает жизнь. К числу таких вещей можно отнести покупку хорошего автомобиля, а также предметов, создающих домашний уют, и бытовой техники, облегчающей жизнь и высвобождающей время. Ну, и, конечно же, есть смысл тратить деньги на путешествия — они не только дают нам возможность отдохнуть душой и телом, но и расширяют наш кругозор — а что может быть лучше новых впечатлений!

А на что же, наоборот, *не стоит* тратить деньги? На излишние запасы продуктов питания (все равно их потом приходится выбрасывать из-за того, что они испортились — не сомневаюсь, что вам это знакомо). На невообразимое количество одежды — все равно многие вещи висят в шкафу, надетые в лучшем случае один-два раза. Но самое главное, не стоит тратить деньги на те вещи, которые вы приобретаете, повинуясь внезапному импульсу: «Ой, какая прелесть!» Благодаря таким спонтанным, незапланированным покупкам можно «промотать» кучу денег!

Приведу пример из нашумевшего сериала «Секс в большом городе».

Героиня этого сериала Керри не имела своего жилья, она все время жила на съемной квартире. Когда ей, в силу личных обстоятельств, срочно понадобилось приобрести собственное жилье, то

оказалось, что у нее для этого нет денег. Она обратилась в банк, но кредит ей не дали, потому что у нее на счету постоянно был минус. Сотрудница кредитного отдела сказала, что банк не считает ее надежным клиентом, потому кредит ей предоставлен не будет.

Керри очень расстроилась. Она обратилась за помощью к ближайшим подругам, но перед этим спросила у них: «Как же так? Почему у всех вас есть собственное жилье, а у меня нет? Мы все примерно одинаково зарабатываем». Одна из подруг ответила ей: «А что ты удивляешься? Зато у тебя есть больше ста пар туфель от Маноло Бланика (самого известного в мире дизайнера обуви). И каждая из этих пар стоит не менее четырехсот долларов!» И это было действительно так — Керри обожала шикарную обувь и не могла отказать себе в покупке очередных туфель. Она была просто в шоке, когда ей открыли на это глаза. Оказалось, что на те деньги, которые она потратила на огромную коллекцию туфель, она вполне могла бы купить себе квартиру!

Конечно, нельзя полностью лишать себя радости жизни — кто бы спорил! Мы и мечтаем-то о больших деньгах именно потому, что полагаем, что они дадут нам свободу и мы сможем покупать все, что захотим — как это приятно! Мы хотим иметь много денег, чтобы нам хватало на все, абсолютно на все, чего душа пожелает!

Все это понятно, но не надо впадать в крайности. Иногда можно позволить себе потратить деньги на что-нибудь «этакое». Но смотрите, чтобы вас, что называется, «не заносило». Не забывайте держать в голове основную стратегическую линию, основной план вашего жизненного развития. И тогда все будет в порядке!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Проведем «ритуал увеличения благосостояния».

Сядьте прямо, спину держите ровно, но не напрягайтесь, пусть все будет естественно. Отбросьте посторонние мысли и сосредоточьтесь только на том, что вы делаете.

Начните медленно, спокойно и как бы «лениво» дышать, так, будто вы вот-вот собираетесь заснуть...

Почувствуйте, как ваше тело расслабляется. Мышцы благодарны вам за те минуты отдыха, которые вы им сейчас даете... Чувствуйте, как ваше тело все больше и больше успокаивается и расслабляется...

Теперь обратите внимание внутрь и мысленно произнесите следующие слова:

«Мое благосостояние растет с каждым днем!

Оно расширяется и укрепляется!

Оно прочное и нерушимое!

Высшие силы помогают моему благосостоянию расти.

Ничто не может нарушить этого.

Я наслаждаюсь своим благополучием и успехом!

Я наслаждаюсь жизнью!

Все хорошо!

Да будет так!»

Важное замечание. Вы, безусловно, заметили, что все слова даны в настоящем времени, как будто все это у вас уже есть. Это очень важно! Вы должны прямо сейчас почувствовать внутреннее состояние успешного, благополучного, обеспеченного человека, *мысленно*

стать им. А уже потом это состояние само поведет вас к благосостоянию и успеху! Как это происходит, не спрашивайте, — важно, что это работает!!

ДАВАТЬ ЛИ ДЕНЬГИ В ДОЛГ?

Представьте себе, что вам звонит друг / подруга и просит у вас деньги в долг, а потом не отдает. Или отдает, но гораздо позже назначенного срока, после многочисленных напоминаний, совершенно не думая о том, что вам они тоже могут понадобиться.

Я перестала общаться с одной своей приятельницей. Как-то раз она заняла у меня деньги. Я их ей, естественно, дала. При этом она попросила меня завезти их к ней домой, дескать, она живет в центре, где все часто бывают, а ко мне в дальний район она приехать не может. Я согласилась: разве мне трудно, будучи в центре, зайти к ней, чтобы отдать деньги, а заодно и поболтать за чашечкой кофе?

Однако в тот день, когда приятельница обещала отдать деньги, она мне даже не позвонила (хотя бы для того, чтобы извиниться). Когда же я сказала ей о том, что мне самой понадобились деньги, то она отдала мне долг с такой неохотой: мол, ну что ты меня теребишь... Да притом частями, а это, как вы понимаете, неудобно: ведь даешь-то займы ощутимую сумму, а назад свои кровные получаешь маленькими порциями. И кроме того мне нужно было каждый раз ехать к ней, чтобы забрать их, ведь она жила в центре и каждый раз спрашивала меня, не могу ли я к ней заскочить.

Так было раз, другой, третий, а потом я поняла, что иначе и не будет, что это стало у нее системой. С тех пор наши отношения, увы, сошли на нет...

В общем, нет ничего хуже, чем давать деньги в долг друзьям. Можно сказать, что это верный путь к ссоре или даже разрыву отношений. Я задумалась: а почему это так? Ведь если люди хорошо относятся друг к другу, то почему они не могут и в этом вопросе вести себя нормально?

Потом я поняла, в чем тут дело. Общение с друзьями строится совсем на другой основе, нежели денежные дела. Оно строится на чувствах и эмоциях, мы заводим друзей, чтобы делиться с ними самым сокровенным и наболевшим, в этом общении мы стараемся войти в положение друг друга. А деньги — это совсем иная стихия. Здесь необходимы точность, порядок, обязательность, короче говоря, здесь нужен рациональный подход. Между этими двумя полюсами существует явное противоречие, поэтому их крайне трудно совместить.

Хотя, конечно, бывает и по-другому, при условии, что тот, кому вы даете займы — человек серьезный и ответственный. Но даже и в таких случаях между друзьями произвольно возникает легкое напряжение...

Однажды мне понадобилась довольно приличная сумма денег для совершения одной покупки. Я решила обратиться к своей близкой подруге, зная, что она человек достаточно обеспеченный и располагает нужной мне суммой. Я попросила ее одолжить мне денег, и она согласилась, сказав, что сможет сделать это через пару дней, так как ей нужно снять деньги с долгосрочного счета.

Через пару дней мы с ней встретились, но, передавая мне деньги, она сказала, что я должна буду отдать ей немного большую сумму, чем я у нее одалживаю, так как, сняв деньги со счета, она потеряла проценты и мне придется возместить ей эту потерю. И хотя у меня в душе промелькнуло не совсем приятное чувство, я, естественно, согласилась на это условие, подумав: с какой стати подруга должна терять деньги, да еще из-за того, что она делает благое дело?

Но на этом все не кончилось. Мы договорились, что через четыре месяца я с ней рассчитаюсь. И надо же было такому случиться, что как раз в это время доллар в нашей стране начал быстро падать в цене — у нас же без потрясений не бывает! Моя подруга решила срочно перевести свои сбережения в рублевый вклад, ибо не хотела опять терять средства. Но те деньги, которые она хотела перевести в рубли, она дала мне займы. Короче говоря, подруга предложила мне хотя бы частично компенсировать ей убытки, понесенные в связи с падением доллара.

Я согласилась, хотя опять ощутила в душе не совсем приятное чувство (я же говорила, что дружба, пусть даже самая теплая, плохо сочетается с денежными вопросами!). Но вместе с тем я понимала, что она права: действительно, с какой стати она должна терять свои деньги из-за того, что мне понадобились средства на покупку нужной мне вещи? Ведь ей они тоже не с неба падали, она зарабатывала их своим трудом.

В итоге все кончилось благополучно. Я в срок рассчиталась с долгом, хотя и потеряла небольшую часть денег из-за падения курса доллара. Благодаря тому, что подруга выручила меня, я сумела купить нужную мне вещь. Я знаю, что всегда могу на нее положиться. Но для этого я тоже должна входить в ее положение — здесь все должно быть по-честному, и тогда все будет хорошо!

Существует такое полушутливое правило: надо давать займы ровно столько денег, сколько вы можете простить, то есть попросту подарить этому человеку, не надеясь на возврат. Благотворительность — богоугодное дело, поэтому можете считать, что таким образом вы оказываете человеку посильную гуманитарную помощь. И потом, если вы просто так, безвозмездно даете кому-то деньги, не рассчитывая на отдачу, то нередко бывает так, что Всевышний каким-то образом компенсирует вам эту финансовую потерю. Например, вы неожиданно-негаданно получаете какой-либо подарок или незапланированную финансовую подпитку в виде премии и т. п. Так тоже бывает...

Кроме того, если какой-то человек занял у вас деньги, но еще не отдал свой долг, то скорее всего, он уже не обратится к вам снова, а предпочтет занять у кого-то другого. Во всяком случае, ему будет неудобно снова просить у вас займы. Нет, конечно, есть люди без всяких принципов, но не о них сейчас речь.

Надо сказать, что как только у вас появляются более менее приличные деньги, то сразу же находятся люди, желающие попросить у вас хотя бы часть из них. Как противостоять этому? Ведь вы работаете, зарабатываете своим трудом и, естественно, хотите сами пользоваться плодами своих усилий. По этому поводу можно сказать следующее: не хвастайтесь направо и налево своим благосостоянием, не «распускайте» понапрасну язычок. А то ведь некоторые кичатся своей состоятельностью и «крутизной», а потом удивляются, что все бегут к ним с одной-единственной просьбой: «Дай!» Нет, я, конечно, не говорю, что надо прибедняться и изображать из себя «сироту казанскую», но зависть у окружающих вызывать тоже не стоит — себе дороже...

Один мужчина рассказывал: «Я как-то пару недель гостил у своего знакомого. Он довольно богат, у него много собственности. Но вот что меня озадачило: хотя я знал, что он вполне приличный человек, он никогда ни с кем не разговаривал по-хорошему. Складывалось такое впечатление, что внутри он очень мягок, но снаружи очень тверд. Прислуга трепетала перед ним, сын дрожал в его присутствии, даже жена боялась посмотреть ему в лицо. И вообще, прежде чем прийти к нему, люди

должны были хорошо подумать. Даже подойдя к его дверям, они колебались, стоит ли входить или нет.

Прожив с ним некоторое время, я спросил, в чем же дело. Я сказал ему:

— Я знаю, что на самом деле ты очень простой человек.

— Ты знаешь, я боюсь сближаться с людьми, — ответил он. — Потому что если у меня возникают с кем-то близкие отношения, то рано или поздно этот человек начинает просить денег. Если я буду оставаться нежным и любящим со своей женой, то ее траты резко подскочат. Если я не буду проявлять твердость по отношению к сыну, его карманные расходы сразу возрастут. Если я начинаю мягко разговаривать с прислугой, то у нее появляются начальственные нотки. Поэтому я просто вынужден сдерживать себя и сохранять дистанцию...»

Если вам придется дать кому-либо займы серьезную сумму денег (которую вы ни в коем случае не хотели бы потерять), то возьмите расписку. Сразу скажу: в девяноста пяти процентах случаев вам не придется ею воспользоваться для возврата долга, но все же с ней вы будете чувствовать себя более уверенно. Да и для должника это будет сдерживающим и дисциплинирующим фактором. Ну, представьте себе, например, такую ситуацию: вы даете человеку в долг крупную сумму денег, а через несколько дней он, не дай бог, уходит в мир иной (у него случается инфаркт, он попадает в автомобильную катастрофу и т. п.). Что тогда? Как вы объясните его родственникам, что покойный остался должен вам крупную сумму? Поймите: в просьбе написать расписку нет ничего предосудительного, это просто проявление финансовой дисциплины. Ведь деньги — это особая материя, они требуют к себе серьезного подхода, с ними нужно вести себя аккуратно, а любая безалаберность чревата неприятными последствиями. Мало того, что деньги потеряешь, так и еще и отношения испортишь...

Но даже если с вами произошла неприятность и вас, что называется, «кинули на деньги», то постарайтесь чересчур сильно не переживать и, главное, не заикливаться на этом. Воспринимайте это как ценный жизненный опыт, из которого вы должны извлечь полезный урок на будущее. И тогда все будет хорошо!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте так же, как описано выше. Успокойте дыхание, расслабьтесь и переведите внимание внутрь. Для этого представьте себе, что вы спускаетесь по ступеням вниз, все ниже и ниже, все глубже и глубже — это помогает сконцентрироваться на своем внутреннем «Я».

Как только вы почувствуете, что хорошо сосредоточились, мысленно произнесите следующие слова:

«Я независимый человек,

я ни от кого не завишу.

Я иду своей дорогой.

Я помогаю тем, кто в этом нуждается.

Я даю им столько, сколько могу и хочу.

А если я в чем-то нуждаюсь,

высшие силы помогают мне.

Пусть у всех все будет хорошо!

Да будет так!»

СТОИТ ЛИ «ЗАГЛАТЫВАТЬ ПРИМАНКУ», ИЛИ КАК СТАТЬ ОБЪЕКТОМ, НЕИНТЕРЕСНЫМ ДЛЯ АФЕРИСТОВ

Как не попасться на удочку аферистам, так и жаждущим вытянуть у нас наши кровные? Вспомните, как сладко пели кот Базилио и лиса Алиса из сказки про Буратино: «Ах ты умненький, благоразумненький...» и т. д. Некоторые из нас, заслышав такие слова, тают и готовы тут же открыть кошелек и дать мошенникам все, что они просят. Стоп! Не лучше ли выработать у себя иммунитет против сладкоголосых аферистов? О том, как это сделать, мы сейчас и поговорим.

Знаете, каково основное правило аферистов? Они обещают золотые горы и не скупятся на посулы, они готовы сыпать их как из рога изобилия. Ведь каждый из нас в глубине души мечтает о чуде и думает: «А вдруг этот тот случай, который бывает всего лишь раз в жизни? А вдруг мне сказочно повезло?» Вот это-то и нужно аферисту. Именно такого «размягчения мозгов» он и добивается. Он потирает руки в предвкушении удачи — наступает его звездный час!

Пару лет назад один мой знакомый на вопрос: «Как дела?» — начал с большим энтузиазмом рассказывать, что он нашел новую, весьма высокооплачиваемую работу. И что скоро меняет свою квартиру на лучшую и *большую*, купит новую обстановку, затем поедет в путешествие туда, потом сюда... В общем, перспективы рисовались самые радужные. В голосе моего знакомого звучал такой неподдельный энтузиазм, что я поневоле насторожилась — уж слишком все это было лучезарно. А поскольку я уже довольно давно живу на свете и знаю, что так не бывает, то я спросила его, что же это за работа такая? Конкретного ответа он мне не дал, лишь сказал, что как-нибудь потом расскажет... Добавлю, что мой знакомый и на прежнем месте неплохо зарабатывал и был достаточно благополучным человеком. Что же заставило его поменять прежнюю работу на новую? Это было интересно.

Через какое-то время от общих знакомых я узнала, что он занял у своих родителей довольно крупную сумму денег, якобы для того чтобы вложить их в раскрутку нового дела, новой работы. Родителям он тоже с энтузиазмом рассказывал о блестящих перспективах, рисующихся перед ним. И хотя жизненный опыт подсказывал им, что тут что-то не так, они, желая сыну добра, дали ему деньги.

Не буду томить вас ожиданием. Затея моего знакомого лопнула как мыльный пузырь, и в результате он остался без вложенных средств. Оказывается, новая работа представляла собой нечто вроде Клуба Взаимной Помощи, организованного шайкой весьма ловких и солидных на вид аферистов. Все, кто вступал в этот клуб, должны были внести первоначальный взнос в две с половиной тысячи долларов, а затем «подписывать» на это дело своих друзей и знакомых, а те, в свою очередь, своих знакомых и т. д. Таким образом, каждый вовлекающий получал бы с каждого вовлеченного свой процент, причем приличный. В общем — классическая финансовая пирамида...

Когда все злоключения были уже позади (естественно, моему знакомому не удалось никого вовлечь в эту пирамиду, и внесенные им денежки как в воду канули), я спросила его: «Послушай, как ты попался на эту удочку? Ты же взрослый, неглупый человек, обладающий жизненным опытом.

Когда ты мне звонил и рассказывал об этом, я почувствовала, что здесь явно что-то не то (хотя, честно сказать, слегка позавидовала тебе, мол, везет же людям!). Но я побоялась сказать тебе о своих опасениях, — ты был так переполнен энтузиазмом, что это не давало мне возможность вклиниться со своими предостережениями. Я опасалась, что ты, чего доброго, пошлешь меня подалее...»

На это он ответил: «Ты знаешь, сейчас, по прошествии времени, у меня с глаз как будто пелена спала. Организаторы этой аферы устраивали такие помпезные собрания для всех вступающих, они нас так обрабатывали психологически, что невозможно было устоять перед этой массивной атакой, перед этим зомбированием. Потом мы, пострадавшие, в один голос соглашались, что нас как будто околдовали. Но было уже поздно, мошенники скрылись в голубой дали... И наши денежки, увы, тоже накрылись...»

Итак, повторяю, главный признак мошенников — это обещание золотых гор и многочисленные сладкие посулы (пусть даже внешне все это выглядит вполне солидно и якобы законно). Как только вы услышите о неправдоподобной удаче, выпавшей на вашу долю, о фантастическом везении, предназначенном именно для вас, — сразу же делайте ноги! Ибо все мы прекрасно знаем, что благополучия и богатства можно достичь лишь собственным трудом — недаром же народная мудрость гласит: «Без труда не выловишь и рыбку из пруда»! И для того чтобы наполнить свои «закрома», приходится трудиться, порой долго и упорно. Но все это проза жизни, а нам хочется чуда: чтобы было все и сразу, и прямо сейчас, «по шучьему велению, по моему хотенью». Именно на этом мошенники и строят свои «схемы» — на стремлении каждого из нас к чуду и подсознательной вере в него: мол, я знаю, что этого не бывает, но уж мне-то обязательно повезет, не может не повезти! Я-то как раз и буду тем самым счастливым исключением из правил!

Итак, если вы услышали обещания, от которых у вас «глаза на лоб полезли» — то бегите и не оборачивайтесь.

Но вообще-то наша жизнь такова, что, даже совершая вполне обычные сделки, никогда нельзя быть до конца уверенным в благоприятном исходе. Ведь все мы время от времени покупаем туристические путевки, вносим вклад за строящееся жилье, оплачиваем вперед те или иные покупки, короче — вступаем во взаимодействие с людьми, честность и добропорядочность которых никто не может нам гарантировать. Как быть в таких случаях? Очень просто — защищаться! Причем не в прямом смысле этого слова, а с помощью «невидимых сил». Как? Об этом мы сейчас и поговорим.

ПРАКТИКА УСПЕХА

Проведем «ритуал распознавания незнакомых людей».

Сядьте, успокойтесь, расслабьтесь и углубитесь в себя, как сказано выше.

Когда вы почувствуете, что хорошо сосредоточились, начните представлять себе, что все ваше тело стало необыкновенно чувствительным, как будто на нем везде расположены невидимые датчики. Теперь вы видите и замечаете все, что происходит рядом с вами: вы видите все нюансы, улавливаете самые тонкие звуки, ваша интуиция обострена до предела, и вы сейчас слушаете только ее.

Мысленно произнесите следующие слова:

«Я вижу и замечаяю все, что происходит вокруг,
я сохраняю чуткость и бдительность.»

Я слушаю голос своей интуиции,
она подсказывает мне, как вести себя.
Высшие силы ведут меня по жизни,
они указывают мне правильный путь.
Я прислушиваюсь к своей интуиции
и следую по указанному ею пути.
Я нахожусь в безопасности,
под защитой высших сил!
Да будет так!»

Отныне, когда вам понадобится вступить во взаимодействие с незнакомым человеком, сразу же включайте «режим повышенной чуткости». Не слишком-то прислушивайтесь к тем словам, которые произносит этот человек, — можете слушать их вполуха. Зато как можно внимательнее воспринимайте все происходящее, осознавайте то, что вы *чувствуете* в момент общения. Включите на полную мощность свою интуицию, и слушайте *только то, что она вам говорит*. Ни в коем случае не «глушите» ее доводами рассудка, иначе она со временем перестанет вас оберегать.

Считается, что интуиция — это голос нашего ангела-хранителя, посланного Всевышним. И если вы будете к ней прислушиваться, то никто не сможет вам повредить, ибо вы будете всегда находиться под защитой высших сил!

КАК УБЕРЕЧЬ СВОЕ ИМУЩЕСТВО, ИЛИ «БЕРЕЖЕНОГО БОГ БЕРЕЖЕТ»

Как уберечь свое имущество от злостных посягательств? Ответ прост: надо самим заботиться о себе, за вас этого никто не сделает.

Начнем с защиты жилища. Сейчас, по-моему, все поняли, что не обойтись без металлической двери с двумя-тремя надежными замками. Большинство людей, живущих в больших городах, уже установили такие двери в своих квартирах, и правильно сделали. Но есть и те, кто палец о палец не ударит, пока их не обворуют, — надеются на русский авось... Нашим людям все нипочем, недаром же существует поговорка: «Пока жареный петух не клонет, мужик не перекрестится»...

Четыре года назад жильцы нашего подъезда, не надеясь на ЖЭК, скинулись и установили входную металлическую дверь с кодовым замком. И что вы думаете? Многие жильцы нашего подъезда не закрывают ее за собой: человек выходит и идет по своим делам, оставляя дверь нараспашку. Где логика? Ведь сами же платили деньги за установку двери, так неужели трудно захлопнуть ее за собой, чтобы замок защелкнулся? Непонятно...

И вот вполне логичный результат — за это время две квартиры в нашем подъезде обворовали. Я спрашивала людей: «Почему вы не закрываете за собой дверь? Ведь мы устанавливали ее как раз для порядка и безопасности. Надеюсь, вы знаете поговорку: „В отпертые двери лезут звери“?» На что мне отвечали: «Тот, кому нужно, все равно сумеет ее открыть». Я, в свою очередь, говорила: «Как вы думаете, куда вор пойдет, если он видит, что одна дверь закрыта на замок, а другая распахнута настежь?» Ответа я не дождалась...

В общем, логические доводы — для некоторых людей пустой звук. Они привыкли жить иначе: авось да небось, да как-нибудь обойдется... А когда что-нибудь случается, они кричат: «Караул! На

помощь! Какую преступность развели, безобразия! Где милиция?! Куда власти смотрят?!» А чтобы самим о себе позаботиться — боже упаси! Еще чего не хватало!

Если вы живете в большом городе, то не помешает иметь квартирную сигнализацию, да и застраховать жилье тоже нелишне. Возможно, вы скажете, что у вас нечего брать. Но подумайте сами: даже если воры, не дай бог, вынесут из вашей квартиры телевизор, приемник, телефон — вам это нужно? Между прочим, сейчас воры тащат все, что им под руку попадет, даже продукты из холодильника. Мало того, что обворуют, так могут еще и напакостить: перья из подушек выпустят, нагадят и т. п.

Застрахуйте свой автомобиль, установите на нем надежную сигнализацию. Не ленитесь включать ее даже тогда, когда отходите от машины на пару минут, например, к ларьку за сигаретами. Злоумышленники не дремлют, они охотятся именно за теми, кто не сумел все предусмотреть, кто оставил им «щелочку», в которую они могут пролезть. Не будем забывать о том, что они тоже знатоки своего дела!

Если вам придется сдавать квартиру, то делайте это только через надежное агентство или сдавайте жилье по знакомству порядочным, ответственным людям. Сейчас принято в момент заключения договора брать *авансом* страховую оплату за всякие форс-мажорные случаи, для возмещения ущерба, который могут нанести жильцы (не дай бог, конечно!): сломать что-нибудь, залить соседей снизу и пр. А когда срок действия договора истечет, вы вернете им эти деньги, если, конечно, ваше имущество будет в порядке. Жильцов это дисциплинирует, они, разумеется, хотят получить свои деньги назад, поэтому стараются ничего не портить.

Итак, мы сами должны обо всем думать наперед, а не «кудахтать» и искать виновных, если что-нибудь уже случилось.

Скажу еще вот что: если вы не хотите попасть в поле зрения злоумышленников, то поменьше кичитесь своим благосостоянием, поменьше выставляйте его напоказ (об этом я уже говорила). На Западе люди стараются жить в однородной социальной среде, в окружении соседей со сходными доходами. А у нас этого пока еще нет. У нас в одном доме могут жить люди с разным уровнем достатка, их дети могут ходить в одну и ту же школу и т. п. Чужое благополучие нередко вызывает у людей зависть и недоброжелательное отношение, и это подчас может послужить причиной преступных посягательств.

Однако кроме всех этих разумных предосторожностей мы можем задействовать для защиты своего имущества и «невидимые силы». О том, как это сделать, мы сейчас поговорим.

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте, успокойтесь и расслабьтесь, как сказано выше.

А теперь мысленно скажите следующие слова:

«Мой дом находится под защитой Всевышнего!

Он невидим для сил зла.

Мой дом надежно защищен!

Его стерегут ангелы-хранители!

Да будет так!»

Представьте, что вашу входную дверь охраняют высокие и мощные стражники в латах, они заслоняют ее крест-накрест своими тяжелыми мечами. Или представьте, что на месте вашей входной двери находится гладкая стена, а сама дверь скрыта внутри нее. И теперь для злых сил ваше жилище невидимо. Пусть вас не смущают столь непривычные способы защиты, помните: в мысли кроется великая сила!

Этот же ритуал вы можете проделывать и для защиты другого имущества, например автомобиля, каких-либо ценностей и т. п.

Повторю, мысль — это великая сила. И если вы призовете к себе невидимых, но сильных помощников, то знайте, что они обязательно придут к вам на помощь! И тогда все будет хорошо!

Желаю вам успеха и процветания!

ГЛАВА 4

ТРАТИМ ДЕНЬГИ С УМОМ И УДОВОЛЬСТВИЕМ!

- Хотите жить красиво? Тратьте деньги с умом!
- Что вам нужно для счастья?
- Как совершать удачные покупки
- Запасы: практично или бесполезно?
- Экономия: за и против
- Как пережить сложный финансовый период?
- Как выглядеть «на миллион долларов»?

ХОТИТЕ ЖИТЬ КРАСИВО? ТРАТЬТЕ ДЕНЬГИ С УМОМ!

Поговорим о финансовой дисциплине. Вообще-то надо признать, что наши люди не слишком любят слово «дисциплина», в каком бы смысле оно не звучало. Однако если мы хотим жить красиво и иметь дом — «полную чашу», то нам придется ее освоить.

Возьмем богатые, развитые страны — там люди умеют тратить деньги с умом. Вообще, давно известно, что чем богаче люди, тем рациональнее они расходуют деньги. Я не хочу сказать, что при этом они обязательно должны быть скупыми или жадными (хотя такое мнение о западных людях и бытует). Напротив, жители развитых стран тратят много денег, но они делают это, отчетливо осознавая, *на что* расходуют свои средства и *почему*. Они предпочитают тратить деньги *на себя*, а не раздавать их направо и налево широкими жестами. Поэтому и возникает подчас ощущение, что они «прижимисты».

Почему-то у нас думают, что богатство — это когда человек тратит деньги не глядя, швыряя их направо и налево — раззудись рука, размахнись плечо!

А надо сказать, что деньги такое обращение не приемлют, ведь народная мудрость гласит: «Денежки счет любят». И, как я уже говорила выше, чем состоятельнее люди, тем более рационально и расчетливо они тратят свои средства.

Однако у нас, в России, финансовая собранность и организованность никогда не была отличительной чертой большинства людей. Доказательством этого является то, что в прежние времена хорошего хозяина было принято называть «кулаком», в самом этом названии слышится что-то негативное, неодобрительное... В обществе царила убежденность, что тот, кто накапливает богатства — не наш человек...

А вот лихой купчик, швыряющий червонцы направо и налево, оценивался хорошо. Мол, вот это — да, это широко, это по-нашему, гуляй, Вася! Но задумывались ли вы о том, что такие вот купчики, направо и налево швыряющие деньгами на зарубежных курортах, нередко разоряются и становятся банкротами, доказательством чего служат недостроенные замки-особняки, высящиеся вдоль пригородных шоссе...

Впрочем, такое швыряние деньгами весьма характерно для этапа первоначального накопления капитала. Но проходит какое-то время, и в обществе наступает стабильность. И люди замечают, что те, кто умеет тратить деньги с умом, живут в достатке. В обществе, идущем по пути рыночного развития, неизбежно наступает момент, когда люди начинают понимать, что личная финансовая дисциплина необходима, без нее далеко не уедешь.

Конечно, у стихийной траты денег есть и своя прелесть — упоение свободой. Увидели вы какую-то вещицу, она вам понравилась — и сразу в кассу, красота! Спонтанность жизни так приятна, кто бы спорил! Но когда к концу месяца вы обнаруживаете, что ваши денежки кончились... И вам вечно не хватает средств на крупную покупку... Есть такое выражение: иметь лишнее — значит не иметь нужного. Это тот самый случай!

Одна молодая супружеская пара зарабатывала вполне приличные деньги. Оба они работали в какой-то фирме, и их совокупная зарплата составляла примерно тысячу долларов в месяц или даже немногим больше. Это были веселые, компанейские ребята, бездумно тратящие деньги: они чуть ли не каждый день ходили в кафе и ресторанчики, покупали всякие гастрономические деликатесы и т. п. В ванной у них было множество разных шампуней, полочки были заставлены всякими кремами, лосьонами и пр.

Зато в комнатах у них под потоком висели голые лампочки — на люстры или абажуры денег не хватало... Гости, приходившие к ним в дом, спрашивали: «Ребята, неужели вы себе люстру какую-нибудь купить не можете?» Те отвечали: «Да рады бы, но денег нет!» Без комментариев...

Конечно, если вы хотите повысить свою финансовую дисциплину, то вам волей-неволей придется подавлять свои сиюминутные порывы, и вы не всегда сможете позволить себе быть спонтанным человеком. Но зато потом, посмотрев на свою жизнь и увидев, что она благополучна и что у вас, как говорится, все есть, вы скажете себе спасибо. Посудите сами, разве это не приятно?

Безусловно, иногда надо позволять себе спонтанные, незапланированные траты, иначе жизнь станет слишком скучной и как бы заранее расписанной. Однако, делая это, не «зарывайтесь». Совершая спонтанную, незапланированную покупку, все-таки осознавайте, что вы делаете и для чего.

Теперь перейдем к делу. Если вы хотите стать финансово дисциплинированным человеком, то первым делом начните записывать свои доходы и расходы, без этого не обойтись. Записывайте по

отдельности расходы на питание, оплату коммунальных услуг, благоустройство жилья, транспорт, одежду, отдых и т. д. Каждый месяц суммируйте расходы по каждой статье отдельно, а затем все вместе, чтобы видеть общую картину. Вы можете делать это в специально заведенной тетради или на компьютере — неважно. Главное — приучите себя вести личную бухгалтерию. Это не так уж трудно — проверено. Поначалу вам придется подталкивать себя к этому, а потом вы привыкнете. Совет: сразу же купите толстую тетрадь, чтобы ее хватило на несколько лет.

Совсем не обязательно записывать траты с точностью до копейки, лучше округляйте их, чтобы легче было подсчитывать. Главная цель подобных записей — иметь перед глазами все свои доходы и расходы, это очень дисциплинирует! Вы воочию будете видеть структуру своих доходов и расходов, вы сможете сравнивать их по годам, вы будете знать, когда именно купили ту или иную вещь, — это очень удобно.

Умение красиво жить зависит вовсе не от бескрайних просторов и природных богатств, а от умения тратить средства с умом! К сожалению, для многих наших людей это нехарактерно — иначе наша страна давно уже была бы самой богатой в мире! Но нам придется привыкать к финансовой организованности, ведь все мы хотим жить в достатке, разве не так?

И вот еще что важно. Для того чтобы жить красиво и богато, надо любить деньги! А денежки, как мы знаем, любят счет. К деньгам надо относиться с уважением. Посмотрите, например, какие кошельки бывают у небогатых людей: маленькие, потертые, похожие на «старушечьи», и деньги в них небрежно скомканы и засунуты как попало, купюры и монеты вперемешку. А у состоятельных людей кошельки большие, из хорошей кожи (или достойно выглядящего заменителя), и деньги в них разглажены и аккуратно сложены, купюра к купюре. Поймите: как вы относитесь к деньгам, так и они будут относиться к вам — тут должно быть взаимоуважение!

Кстати, есть такое поверье, что надо всегда носить с собой в кошельке «неразменную купюру», например, в сто рублей или долларов — у кого какие масштабы. Эта купюра должна быть новенькая, красивая, хрустящая, и ни при каких обстоятельствах ее нельзя тратить! Считается, что эта «неразменная купюра» будет притягивать к вам деньги. И действительно, посудите сами: открывая кошелек и каждый раз видя эту купюру (пусть даже у вас на сегодняшний день не осталось других денег), вы будете всегда чувствовать, что *у вас есть деньги*. Постепенно вы обретете сознание Человека-у-Которого-Всегда-Есть-Деньги. А это именно то, что нужно!

Итак, хотим мы этого или нет, но к финансовой дисциплине всем нам придется привыкать. Ведь мы с вами теперь живем в капиталистическом обществе, где все определяют «money, money, money», как поется в известной песенке. И не нам с вами менять этот установившийся порядок... Да и надо ли? И давайте не будем думать, что финансовая дисциплина делает жизнь скучной и предсказуемой — да ничего подобного. Надо только принять эти правила игры, и научиться по ним жить. И тогда мы сумеем обустроить свою жизнь наилучшим образом, что и требовалось доказать!

Рыночное общество так уж устроено, что в нем прежде всего важны деньги. Они являются мерилем наших талантов и способностей, наших жизненных достижений и амбиций, короче, всего, чего мы сумели достичь в этой жизни. Если же мы с этим не согласны, то нам надо уходить в горы и пещеры и

жить там отшельниками. А пока мы с вами живем здесь, среди людей, давайте будем делать все, что поможет нам добиться благосостояния и успеха! И тогда все у нас будет хорошо!

ПРАКТИКА УСПЕХА

А теперь проведем «ритуал привлечения благосостояния».

Сядьте на стул с прямой спинкой (на мягкое кресло садиться не стоит, так как в нем вы можете уснуть, а это сейчас не входит в наши планы).

Держите спину прямо, чтобы позвоночник был ровным, но в то же время не напрягайтесь, чтобы не возникало ощущения, что вы уж очень стараетесь.

Колени немного раздвиньте, ладони положите внизу живота одну на другую. В общем, ваша поза должна быть устойчивой, но в то же время расслабленной, не напряженной. Такая поза сама по себе помогает сосредоточиться.

Теперь начните медленно и спокойно дышать. Чувствуйте, как ваше тело все больше и больше расслабляется, напряжение уходит из ваших мышц, и они как бы «расправляются»... Почувствуйте удовольствие, которое вы при этом испытываете.

Если вы хорошо сосредоточились, то можете услышать внутри себя тихий звук, чем-то напоминающий отдаленное стрекотание цикад. Не бойтесь, все нормально, это так называемый «внутренний звук», он свидетельствует о том, ваше сосредоточение достигло высокой ступени.

Для чего нужно столь глубокое погружение в себя? Потому что если все ваше внимание направлено внутрь и вы отрешены от внешнего мира, то те слова, которые вы мысленно скажете себе, глубоко проникнут в ваше подсознание и начнут там свою работу. Это поможет вам изменить себя и свою жизнь, благодаря этому вы станете новым человеком: успешным, счастливым, процветающим!

Только не торопитесь получить все и сразу. Иногда изменения наступают быстро, иногда по прошествии какого-то времени. Учтите, нередко они приходят именно тогда, когда вы готовы разочароваться в своих усилиях... И как раз в этот момент к вам, как бы сам по себе, будто случайно, приходит успех.

Итак, вы хорошо расслабились и, вместе с тем, сосредоточились. Теперь мысленно произнесите следующие слова:

«У меня всегда есть деньги!

У меня есть деньги на все, что мне нужно,
на все, что я захочу!

Я — хозяин / хозяйка своих денег,
я умею их зарабатывать и тратить,
я умею ими распоряжаться.

Я наслаждаюсь благополучием и процветанием!

У меня все хорошо!

Да будет так!»

ЧТО ВАМ НУЖНО ДЛЯ СЧАСТЬЯ?

Как научиться тратить деньги именно на то, что даст вам удовлетворенность жизнью и, не побоюсь этого слова, ощущение счастья? Возможно ли такое? Вполне.

А как узнать, что именно принесет вам счастье? Ведь хочется иметь и то, и другое, и третье — все сразу! Однако есть способ, благодаря которому вы можете определить, что вам нужно больше всего. Этот способ называется «автоматическое письмо». Вот о нем мы сейчас и поговорим.

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте. Положите перед собой лист бумаги и авторучку (или карандаш), они понадобятся вам для записи. Разделите этот лист на четыре вертикальные колонки и озаглавьте их так: «Важные покупки», «Их оценка», «Мои самые главные приобретения», «Приоритеты».

Теперь начните медленно, тихо и спокойно дышать, словно на вас напала дремота и вы вот-вот заснете.

Чувствуйте, как ваше тело расслабляется, как в кончиках пальцев рук и ног пульсирует кровь; она бежит по всем сосудам вашего тела. Это очень полезно для организма — в эти моменты все клетки тела получают приток свежей крови и обновляются.

Теперь постарайтесь отрешиться от посторонних мыслей. Как? Не «привязывайтесь» к ним. Наблюдайте их так, как вы наблюдаете плывущие по небу облака. Спокойно созерцайте их...

Наконец, почувствуйте, что вы полностью расслабились.

Теперь задайте себе вопрос: «Что мне нужно купить?» Затем запишите все ответы, которые придут вам на ум. Делайте это как можно быстрее, без всякой внутренней критики. Отбор вы произведете потом, на следующей стадии.

Среди ваших ответов могут быть абсолютно несопоставимые по значимости вещи. Например: «новые тапочки», «квартира», «помада», «лыжи ребенку», «новая стиральная машина», «дубленка», «кирпичи для дачи», «настольная лампа», «ночная рубашка маме» и т. п.

Записали? Хорошо. Теперь снова расслабьтесь и задайте себе этот же вопрос, но формулируя его немного иначе, например: «Что я больше всего хочу купить?» Снова спонтанно запишите ответы, которые придут вам на ум. Повторяю: записывайте их как можно быстрее, без всякой внутренней цензуры.

Повторите вопрос третий раз, на сей раз так: «Какие вещи необходимы мне для счастья?» Снова запишите ответы.

Теперь наступил следующий этап. Снова погрузитесь внутрь и отрешитесь от посторонних мыслей.

Проставьте оценку напротив каждого ответа, по стобалльной системе, например, 100, 90, 75, 50, 35, 20 и т. п. Не позволяйте вмешиваться в это дело уму, ставьте оценки по первому побуждению — в этом состоит весь фокус!

Теперь обведите те три покупки, которым вы присвоили высшие оценки. Это и есть то, что вам в данный момент необходимо для счастья! Сосредоточьтесь на достижении этих целей — они для вас главные. Все остальное можете пока отставить в сторону.

Для того чтобы установить, какую из этих вещей вам следует приобрести в первую очередь, какую — во вторую, а какую — в третью, выпишите их в колонку «Мои самые

главные приобретения». Сосредоточьтесь и быстро проставьте напротив них оценки, но на сей раз буквами: А, В, С. Теперь стало ясно, что нужно купить в первую очередь, что во вторую, а что в третью.

Такой «сеанс автоматического письма» можно проводить раз в полгода или чаще. Вообще-то, как только вы купите эти вещи (или хотя бы одну-две из них), можете заново составлять свой «список мечты». Следуйте этому правилу, и вы никогда не будете совершать бессмысленных, ненужных покупок. Наоборот, все ваши приобретения будут попаданием «в яблочко»!

Итак, имея такой список, вы всегда будете точно знать, на что вам потратить средства. Особенно это удобно тогда, когда к вам поступают какие-либо суммы сверх плана, например в виде подарка или за халтуру и т. п. Вы сразу же сможете приобрести именно ту вещь, которая стоит у вас на «листе ожидания»!

Полезно также иметь мини-список мелких, но приятных вещиц, которые вы хотели бы получить в виде подарков. Иногда кто-либо из друзей или родственников перед днем рождения или каким-нибудь праздником спрашивает вас: «Что тебе подарить?», а вы смущенно отвечаете: «Да ничего мне не надо, да вы не тратьтесь, так приходите». И ведь вы прекрасно знаете, что все равно человек не придет к вам с пустыми руками, он непременно что-то купит — так пусть уж это будет что-то нужное! Вот и подскажите ему, дайте несколько вариантов на выбор. Кстати, в западных странах принято распространять среди гостей «список подарков». Из этого списка каждый выбирает для себя что-то подходящее для того, чтобы купить имениннику или юбиляру. Почему бы и нам не позаимствовать такой практичный обычай? И не говорите, что это то выглядит чересчур расчетливо. Если вы хотите наслаждаться материальным благополучием и достатком, придется выработать у себя практическую жилку — а чего же вы хотели?

Для того чтобы совершать крупные покупки, требующие серьезных вложений, не обойтись без предварительного накопления денег, об этом мы уже говорили. Но есть и хорошая новость, и она заключается в том, что копить деньги вовсе не обязательно — можно совершать покупки и в кредит. Сейчас у нас бурно развивается этот вид торговли. И немудрено: ведь магазины полны товаров, и их надо как-то продавать. Вот продавцы и стараются изо всех сил, теперь они предлагают нам покупать товары в кредит, лишь бы мы их взяли, — вот что значит конкуренция! Кстати, развитие торговли в кредит свидетельствует о том, что в стране наступила стабильность, пусть даже относительная.

Сейчас оформить кредит в большинстве случаев проще простого. Достаточно представить в магазин хотя бы два документа, например, паспорт плюс водительское удостоверение (или вместо него какой-либо иной документ, а какой именно — можно уточнить у продавца). Удобно то, что никаких справок с работы (например, о зарплате) или с места жительства представлять как правило не надо. Условия кредита сейчас нередко бывают самыми выгодными, например, всего лишь один процент в месяц.

Но самое приятное то, что вы можете уже сегодня наслаждаться своим приобретением. Допустим, вы внесли первичный взнос за посудомоечную машину (он, кстати, составляет всего десять процентов от ее стоимости), и через несколько часов уже можете пользоваться ею. Здорово, правда?

И вот еще что важно! Необходимость выплачивать взносы по кредиту обладает сильным мобилизирующим действием. Эта необходимость побудит вас искать дополнительные заработки, и вы будете замечать любую возможность подхалтурить. Глядишь, сможете быстрее положенного выплатить взносы по кредиту. А там можно и очередную покупку наметить, и опять-таки в кредит. Ничего страшного в этом нет, во всех развитых странах так живут, и уж если мы ступили на рыночный путь развития, то и нам предстоит то же самое. Есть даже такая песенка: «Все в рассрочку, все в кредит!»

Но вот брать кредит в банке на покупку жилья — это уже совсем другое дело. Выгодным такой кредит не назовешь, но люди идут на это из-за необходимости. Такая большая сумма берется на очень долгий срок, как правило, на двадцать лет. И проценты, которые набегают за столь длительный срок, бывают подчас очень высоки.

Что же касается не столь дорогих вещей, как квартира или дом, то есть прямой смысл покупать их в кредит. Не сомневаюсь, что популярность этого вида торговли у нас скоро сильно возрастет. Благодаря этому мы сможем жить красиво и наслаждаться всеми жизненными благами уже сейчас, а не в отдаленном будущем!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте так же, как рассказано выше. Успокойтесь, расслабьтесь и начните медленно дышать, как будто вам хочется спать.

Почувствуйте, как ваше тело постепенно становится «ленивым» и расслабленным...

Если хотите, можете попробовать еще один способ снятия напряжения. Представьте себе, что вы несете тяжеленный груз, и он вам ужасно надоел. Вы устали и мечтаете как можно быстрее сбросить его на землю. Наконец, вы сбрасываете его — уф-ф-ф! Вспомните, какой вздох облегчения вырывался из вашей груди, когда вы наконец избавлялись от надоевшего груза.

Вот и здесь то же самое. Сбросьте напряжение мышц точно так же, как если бы вы прямо сейчас сбрасывали на землю надоевшую ношу.

Насладитесь внезапно наступившим расслаблением мышц. Почувствуйте, как по вашим сосудам бежит кровь, ощутите приятные токи и покалывания в теле...

Постепенно у вас наступит состояние полудремоты (но вместе с тем ваше сознание должно оставаться бодрствующим!).

Теперь представьте себе, что вы находитесь в прекрасной обстановке, что вас окружают прекрасные вещи. Наслаждайтесь этой атмосферой, испытывайте удовольствие от того, что вас окружает.

Вас окружают люди, они смотрят на вас и улыбаются, они восхищаются вами, вы это чувствуете. Короче, жизнь прекрасна! Насладитесь этим ощущением.

И вот, находясь в этом приподнятом состоянии, мысленно спросите себя:

«Что для меня важнее всего?

Что мне необходимо для счастья?

Что доставит мне наибольшее удовольствие?»

Теперь наблюдайте картины, возникающие перед вашим внутренним взором. Постарайтесь их запомнить.

Затем мысленно произнесите следующие слова:

«Я счастлив / счастлива!
Я благополучен / благополучна!
Я процветаю!
У меня все хорошо!
Да будет так!»

Надо сказать, что у подобных занятий есть весьма приятный «побочный» эффект. Вы станете гораздо спокойнее и доброжелательнее. У вас всегда будет хорошее, ровное настроение. Вы будете уверены в себе. Вы легче станете преодолевать препятствия. Ваше доброжелательное отношение к людям вызовет у них такое же хорошее отношение к вам. Польза от подобных «сеансов» несомненная! Постепенно вы станете другим человеком, и ваша жизнь изменится. Убедитесь в этом сами!

КАК СОВЕРШАТЬ УДАЧНЫЕ ПОКУПКИ

На заре перестройки все мы чуть ли не каждый день сталкивались с некачественными товарами. Допустим, купишь вещь, а она через день ломается или вообще разваливается. Не сомневаюсь, что все вы хорошо помните те времена: одежда после стирки вытягивалась и линяла, обувь промокала, бытовая техника не работала и т. п. В общем, что там говорить — все мы вкусили прелести «дикого рынка»...

Зато теперь мы, наученные опытом, придирчиво выбираем вещь, прежде чем приобрести ее. При этом многие бросились в другую крайность: стали покупать *только* «фирменные» вещи в дорогих магазинах, надеясь, что уж там-то им не подсунут всякую дрянь, что там им стопроцентно гарантировано хорошее качество.

Но это не совсем так. Знаете ли вы, сколько подделок продается даже в дорогих магазинах? По телевидению прошло немало передач, в которых воочию было показано, что немалая часть знаменитых французских духов — это подделка, причем сделанная так ловко, что по внешнему виду ее и не отличишь от оригинала. Не думайте, что подделки продаются только на дешевых рынках, — вовсе нет, ими не брезгают и некоторые бутики... Кстати, о том, что к нам, в Россию одна за другой едут фуры, груженные тоннами якобы французской парфюмерии и косметики, весьма остроумно рассказано в книге Эдуарда Тополя «Полет блондинки».

В середине девяностых годов я сотрудничала с одной небольшой швейной фирмой и разрабатывала для них модели одежды. Как-то раз руководитель этой фирмы показал мне изумительно красивое бежевое пальто из ворсовой ткани, на белой шелковой подкладке, и попросил разработать для его фирмы точно такое же: сделать лекала, описать технологический процесс, подобрать ткань и фурнитуру и т. п. Хотя я и удивилась в душе, зачем копировать чужие модели, но сделала все, что нужно. Через какое-то время директор показал мне роскошную накидку из черной кожи с меховой отделкой и попросил сделать то же самое.

Оказалось, швейная мастерская занимается тем, что копирует изделия всемирно известных фирм, пришивает на них ярлычки (так называемые лэйблы, причем сделанные так, что не подкопаешься) и затем сдает свои творения в дорогие бутики. Директоров бутиков это ничуть не смущает, так как они тоже имеют с этого прибыль, ведь понятно, что подобные швейные мастерские продают свои изделия по гораздо более низким ценам, чем знаменитые парижские дома моды. И хотя, уверяю вас,

вещи, сшитые нашими портными, выглядели ничуть не хуже парижских (хозяева мастерских чрезвычайно заботились о том, чтобы их изделия было невозможно отличить от оригиналов), но все-таки...

Тогда, в начале девяностых, это творилось повсеместно. Да и сейчас это тоже есть, правда, в меньшем объеме, чем прежде. Подделки продолжают существовать. Так было, есть и будет. Кто-то, что называется, костями ложится, чтобы создать лучшую фирму в мире, чтобы его товары были вне конкуренции, он тратит огромные деньги на раскрутку своего брэнда. А кто-то пользуется этим для того, чтобы заработать на свой кусок хлеба с маслом...

К счастью, когда рыночная система становится стабильной, это явление постепенно пропадает. И если оно не исчезает совсем, то, по крайней мере, становится не столь заметным.

Ну, хорошо, а как же быть нам, «бедным потребителям»? Ну, прежде всего, не покупать те вещи, которые первыми попались под руку. У нас пока еще нет такого строгого контроля качества, которому мы могли бы полностью доверять. Кроме того, пока еще наша судебная система не работает четко как часы, и мы подчас не можем беспрепятственно получить не только свои деньги за некачественную вещь, но и солидную денежную компенсацию, как это принято, например, на Западе. Поэтому, если мы не хотим выбрасывать деньги на ветер, то придется нам самим стать для себя и контролерами, и маркетологами.

Допустим, вам нужно купить какую-нибудь дорогостоящую вещь длительного пользования, например телевизор, стиральную машину, компьютер и т. п. Как сделать так, чтобы эта вещь не приносила вам никаких хлопот, а, наоборот, доставляла лишь удовольствие?

Когда мне необходимо купить какую-либо крупную вещь (особенно это касается техники!), то я поступаю так. Сначала я обзваниваю несколько фирм по ремонту бытовой техники и спрашиваю у мастеров, непосредственно занимающихся ремонтом, какая модель телевизора реже всего попадает к ним в ремонт. Мол, я собираюсь купить новый телевизор, а поскольку я в этом не разбираюсь, то не трудно ли будет им подсказать мне, какую модель выбрать? Надо сказать, что мужчины обожают выступать в роли экспертов, и еще не было ни одного случая, чтобы мастер любезно не подсказал мне то, что нужно.

Но я звоню не в одну ремонтную фирму, а как минимум в три. Это я делаю для того, чтобы сравнить полученные результаты. Если все мастера независимо друг от друга советуют мне купить одно и то же, то тут, как говорится, и «к бабке ходить не надо» — можно смело следовать их совету и покупать рекомендованную ими вещь.

Ну, хорошо, с этим я определилась. Далее я звоню в несколько крупных магазинов, торгующих бытовой техникой (в них больше порядка, чем в маленьких магазинчиках или на рынке) и узнаю цены на нужную мне модель. Я делаю как минимум пять-семь (а то и больше) звонков в разные магазины. И, представьте себе, иной раз можно найти вещь на 12—15 процентов дешевле, чем в первом попавшемся магазине. А при крупной дорогостоящей покупке сумма экономии оказывается вполне приличной. Вот тогда уже со спокойной душой можно отправляться за покупкой (кстати, в Европе люди настолько практичны, что ездят за более дешевыми товарами в соседние страны, благо границы у них открыты).

Вот таким образом я провожу свой «личный маркетинг». Кстати, моя дочь тоже иногда просит меня сделать звонки по поводу нужных покупок, она говорит: «Никто не умеет так, как ты, собирать информацию!»

Возможно, вы скажете, что заниматься этим хлопотно, что вам лень и т. п. А вы не забыли, о чем мы сейчас говорим? О том, как тратить деньги с умом! Поэтому я думаю, что уж лучше потратить час-другой на телефонные звонки, чем потом бегать по ремонтным мастерским, терять время, деньги и нервы, — это себе дороже.

Подобный «маркетинг» особенно важен тогда, когда покупаешь сложные в техническом отношении товары, например бытовую технику, автомобиль, компьютер, сантехническое оборудование и пр. В таких случаях бросить взгляд на вещь явно недостаточно, надо знать, что у нее внутри и насколько надежно она работает.

Хочу сказать несколько слов о мебели. У нас сейчас появилось много отечественной мебели, которая на вид ничуть не уступает импортной. Но иногда она преподносит неприятные сюрпризы: то ломается, то ее обивка быстро вытирается, то спать на ней неудобно и т. д.

Почему так происходит? Потому, что раньше на наших предприятиях использовались очень жесткие ГОСТы (государственные стандарты), отступление от которых было чревато лишением премии и т. п. Качество готовых изделий очень строго проверялось отделами технического контроля (так называемыми ОТК). И хотя выглядели наши отечественные вещи порой весьма топорно (их слабым местом был дизайн), качество у них было вполне приличное. Во всяком случае, они были очень прочными. Да и как могло быть иначе в стране, где основной продукцией на протяжении десятков лет были танки?

Сейчас все иначе, прежние ГОСТы практически не действуют. На рынок поступает много вещей, сделанных крохотными фирмочками, которые не обладают нужным оборудованием. Так стоит ли удивляться тому, что качество изделий не всегда бывает на уровне?

И хотя, конечно, случается, что вещи, сделанные нашими производителями, вполне добротны и не вызывают никаких нареканий, я считаю, что мебель, особенно, мягкую, пока стоит приобретать все же импортную — в данном случае полноценный ночной отдых дороже, чем экономия. Или надо очень внимательно смотреть, что покупаешь, не надеясь на добросовестный контроль качества со стороны производителя.

Приведу пример того, как порой нелегко бывает получить обратно свои деньги за неподходящий товар. Правда, на сей раз речь пойдет не о мебели, а об обуви, но не в этом суть.

Как-то раз я наблюдала картину, как один немолодой мужчина принес в маленький магазинчик туфли, купленные его дочерью. Он горячо доказывал продавщице, что туфли некачественные, показывая то место, где подошва была плохо прикреплена к верху. Короче говоря, он требовал деньги обратно. Продавщица не менее темпераментно возражала незадачливому покупателю, уверяя его, что надо было смотреть сразу, при покупке, что это, мол, не вина магазина. Дядечка продолжал спорить, но продавщица обладала сильным характером и громким голосом и явно перевешивала в споре.

Как-то раз мне тоже пришлось вернуть в магазин туфли. Я купила модные, элегантные туфли, они мне очень понравились и хорошо на мне сидели. Правда, они были мне чуть тесноваты, но я надеялась, что разношу их, как это случалось уже не раз. Я оплатила покупку и довольная отправилась домой.

Вечером мне надо было идти в гости, и я, разумеется, собиралась надеть новые туфли. Поэтому я решила походить в них дома, чтобы хоть немного разность их. Буквально через пятнадцать минут после того, как я надела туфли, ноги у меня разболелись, словно они находились в тисках. Туфли мне были явно малы. Судя по всему, какие-то нарушения в технологической обработке кожи не позволяли обуви сесть, что называется, «по ноге» и принять ее форму. Я чувствовала, что мне не удастся разносить эти туфли, уж слишком больно было в них ходить.

Недолго думая, я понесла коробку с туфлями обратно в магазин — хорошо, что со времени покупки прошло всего несколько часов! Я попросила продавщицу поменять мне туфли на бoльший размер. Но его не оказалось. Тогда я попросила вернуть мне деньги. Продавщица «заартачилась», моя просьба была ей явно «не по нутру», ведь она получала свой процент от вырученной прибыли. Но я сказала, что в таком случае напишу письменное заявление на имя директора магазина, а если он откажется расторгнуть договор купли-продажи (им, кстати, является чек, выданный при покупке), то я вынуждена буду обратиться к директору торгового центра, в котором этот магазинчик арендовал место. Выслушав это, продавщица немедленно, без единого звука вернула мне деньги.

Кстати, по закону о торговле покупатель имеет право вернуть любой товар, если он ему не подошел или просто разонравился, причем без всякого объяснения причин. Разумеется, при условии, что товар ни разу не был использован.

Возможно, вы скажете, что все это скучно, занудно и т. п. Мол, неужели нельзя купить вещь без всей этой мороки? Можно, конечно, кто спорит! Но напомню: мы с вами сейчас говорим о том, как тратить деньги с умом. Если мы хотим наслаждаться материальным достатком, то нам надо выработать в себе практичность и даже расчетливость. Конечно, не для того чтобы жадничать и дрожать над каждой копеейкой, вовсе нет, а для того, чтобы купленные вещи доставляли нам удовольствие и делали нашу жизнь комфортной и приятной! Повторю: умение красиво жить зависит вовсе не от бескрайних просторов страны и от ее природных богатств, а от умения тратить средства с умом! И если мы научимся быть по-хорошему практичными (в этом нам стоит кое-чему поучиться у западных людей), то наша жизнь обязательно станет богатой и благополучной, причем очень скоро!

ЗАПАСЫ: ПРАКТИЧНО ИЛИ БЕСПОЛЕЗНО?

Одна моя родственница обожает делать продуктовые запасы. У нее дома есть небольшая кладовка, все полки которой заставлены всякими банками, коробками, упаковками и т. п. Там есть консервы, крупы, напитки, колбасы твердого копчения и многое другое (кстати, она «выдает» эти деликатесы на стол своим домашним лишь тогда, когда срок их хранения близится к завершению, чтобы добро не пропало!).

Надо видеть, как она, открывая дверь этой кладовки и видя полки, до отказа забитые всякой снедью, расплывается довольной улыбкой! Помните, как у Жванецкого: «Люблю уснуть и проснуться среди запасов»? Тот самый случай...

Как-то раз она уехала на неделю, и ее дочь произвела в этой кладовке генеральную уборку: она все вымыла и вычистила, но главное — выбросила оттуда все консервы с просроченным сроком годности, хотя на вид они были еще вполне нормальными (не изменившими цвета, не вздувшимися и т. п.). Вы не представляете, что было, когда моя родственница, приехав, обнаружила, что в ее запасах кто-то навел порядок. Она долго шумела по этому поводу и не успокоилась, пока не выяснила, кто именно это сделал...

По этому поводу расскажу еще один случай. Когда моя дочка была маленькой, у нас жил хомяк. Все зернышки, которые ему давали, он сразу же закладывал за обе щеки, причем набивал их наподобие чемоданов, так, что они были видны у него из-за спины. Затем он переносил зернышки под кухонную плиту и «складировал» там. Как-то раз, делая генеральную уборку, я отодвинула плиту и вымела оттуда все «продовольственные запасы» хомяка. Боже, что с ним было! От ужаса и возмущения он весь вспотел, его шерстка стала мокрой, затем он стал бегать как заведенный и перепрыгивать свои запасы на новое место. И он не успокоился, пока не закончил эту работу. Он несколько часов все бегал и таскал свои зернышки, бедняга...

Ну, хорошо, вернемся к моей родственнице. Вы не представляете, до какой степени у нее был забит холодильник. Если надо было что-то достать оттуда, то приходилось «производить раскопки», чтобы добраться до того, что нужно. Кстати, из холодильника периодически тоже что-то выбрасывалось, так как, например, продукты, которые стояли у задней стенки, успевали испортиться, потому что до них в течение месяца никто так и не сумел добраться.

То же самое было у нее и в ванной: там находилось такое количество шампуней и всевозможной косметики, которого хватило бы на десяток женщин. Поверьте, я и сама очень люблю косметику, но во всем должна быть мера!

Шкафы у нее тоже были переполнены вещами. Как только она открывала какой-либо шкаф, оттуда обязательно что-нибудь вываливалось, так как вещи уже не влезали туда и норовили «выбраться наружу».

Вместе с тем кое-что из мебели в ее квартире явно нуждалось в обновлении, да и кухонное оборудование не мешало бы заменить. Но это уже к вопросу о приоритетах...

Думаю, что вы и сами замечали людей, склонных к накоплению лишних запасов. С одной стороны подобное стремление можно понять. Ведь большинство из нас жило во времена социализма, когда в магазинах было пусто и нужные товары мы в основном не покупали, а «доставали». Тогда люди действительно стремились запастись всем, что можно, на всякий случай, «чтобы было».

Но беда в том, что частенько все эти запасы оборачиваются выброшенными деньгами: например, продукты портятся, у них кончается срок годности, а вещи устаревают морально. Разве это можно назвать практичностью?! Ведь это же не что иное, как бессмысленная трата денег.

Или еще пример. В советские времена было принято покупать впрок ткани, так называемые «отрезы», авось пригодятся. Эти отрезки постигала та же участь: если их не съедала моль, то они безнадежно выходили из моды. Посудите сами: можно ли шить современную, хорошую вещь из ткани двадцатилетней давности? Нет, потому что от нее неизбежно будет «нести нафталином»...

Чем вызвана подобная страсть к запасам? Не чем иным, как страхом! Человек, отличающийся патологическим стремлением к запасам, подсознательно опасается за завтрашний день. Он боится, что

ему завтра будет нечего есть, нечего надеть и т. п. Зато имея запасы, он чувствует себя защищенным (мол, есть, есть еще накопления на черный день!).

Такой страх бывает вызван, например, тем, что человек вырос в нужде и в доме его детства царил бедность. Или, наоборот, он материально ни в чем не нуждался, но ему не хватало родительской любви... Кстати, на Западе патологическая страсть к лишним покупкам называется «шопинг-паранойей», и люди, которые этим страдают, даже лечатся в клиниках...

Ладно, не будем погружаться в глубины психологии. Скажу лишь одно: какие-то запасы, безусловно, никому не помешают, но во всем нужно знать меру, не надо доходить до абсурда! Кстати, еще в Библии сказано, что не стоит накапливать то, что подвержено порче и разложению и что могут украсть воры, а надо, в первую очередь, копить духовные ценности и знания...

Подумайте сами: зачем вам бояться будущего? Разве кому-нибудь из вас грозит голодная смерть? Разве вы находитесь в пустыне? Даже те люди, которые, не дай бог, теряют все свое имущество и жилье, не умирают от голодной смерти. Рядом с ними обязательно находятся те, кто помогает им, хотя бы на первых порах. И разве перед лицом какой-нибудь настоящей опасности все эти запасы могут чем-то помочь? Нет.

После революции некоторые русские дворяне, спасаясь от преследований, были вынуждены бежать за границу без единого гроша в кармане, буквально в том, во что были одеты. И все равно большинство из них выжили, постепенно обосновались там, а многие затем добились таких социальных высот, которые нам и не снились. И все это несмотря на то, что они вынуждены были начать свою жизнь с нуля, без гроша в кармане, не говоря уже о каких-то там запасах...

Итак, как вы поняли, я хочу сказать о том, что не надо беспокоиться о завтрашнем дне, Всевышний всегда дает нам то, в чем мы действительно нуждаемся. То есть надо, с одной стороны, делать все, чтобы наш завтрашний день был благополучным и счастливым, а с другой — отбросить всякое беспокойство! И тогда все будет хорошо!

Есть такая притча. Старик, умирая, призвал к себе сына и сказал:

— Сын мой, я хочу сообщить тебе главную мысль, которую понял к концу моей жизни.

— Слушаю тебя, отец.

— Сын мой, все то, чего я так боялся на протяжении всей моей жизни, так никогда и не случилось со мною...

Так стоит ли бояться завтрашнего дня, стоит ли громоздить ненужные запасы в надежде, что они спасут вас от бед и невзгод? Нет, ибо это пустая трата времени и средств. Накапливая излишние запасы, вы как бы сообщаете высшим силам, что не верите в их способность защищать и оберегать вас. Учтите, они могут на вас за это «обидеться»!

Поймите меня правильно, я вовсе не призываю вас к аскетизму, к тому, чтобы вы себя во всем ограничивали и у вас в холодильнике был запас еды строго на два-три дня, не более. Конечно, нет! Я просто говорю о том, что во всем надо знать меру, — здравый смысл пока еще никто не отменял.

Если мы хотим быть практичными, если хотим тратить деньги с умом, то нам надо заботиться о том, чтобы не приходилось выбрасывать лишнего. Ведь иметь лишнее — это значит не иметь нужного...

Итак, давайте будем доверять высшим силам, и тогда они вовремя дадут нам все, что необходимо. И неважно, чьими руками, это уж их дело! Давайте жить сегодняшним днем. Вспомним фразу, сказанную великим учителем: «Довольно для каждого дня своей заботы»... Поверьте: завтрашний день сам позаботится о себе! И все будет хорошо!

ПРАКТИКА УСПЕХА

А сейчас проведем «сеанс обретения уверенности».

Создайте уединенную обстановку, чтобы вам никто не мешал. Отключите на пятнадцать—двадцать минут телефон и, если можно, дверной звонок. Кстати, впоследствии, когда вы научитесь хорошо сосредотачиваться, все эти приготовления могут и не понадобиться, — вы обретете способность легко погружаться в себя при любой обстановке, и ничто не сможет помешать вам. Я, например, спокойно могу заниматься этим даже при работающем телевизоре, в транспорте, самолете и т.п. Но, правда, такой высокой степени сосредоточения вы достигнете не сразу. На первых порах вам все-таки понадобится уединение.

Итак, сядьте прямо, отрешитесь от посторонних мыслей и переведите внимание внутрь. Теперь мысленно скажите себе:

«Я спокоен / спокойна за завтрашний день!

Высшие силы берегут и защищают меня!

Они дают мне все, что нужно.

Вселенная изобильна

и в нужный момент она дает мне все,
в чем я нуждаюсь.

Все необходимое всегда приходит ко мне!

Я спокойно гляжу в завтрашний день!

Высшие силы берегут меня!

Я чувствую их заботу и любовь!

У меня все хорошо!

Да будет так!»

Кстати, вместо того чтобы мысленно произносить эти слова, вы можете несколько раз написать их на листе бумаги (чем больше, тем лучше) или наговорить на магнитофон и время от времени прослушивать эту запись в спокойной, уединенной обстановке — эффект будет тот же. В общем, можно применять любой метод, — главное, чтобы он успешно работал!

ЭКОНОМИЯ: ЗА И ПРОТИВ

В западных странах с развитой экономикой люди с детства приучены экономить. Для нас, россиян, это иногда выглядит диковато. Впрочем, может быть, западные люди и правы, ведь каждую копейку (цент или что-то другое) они зарабатывают напряженным трудом.

Когда я гостила у своих зарубежных родственников, то как-то раз мыла на кухне посуду. На пару минут я отвлеклась, что-то рассказывая им. А в это время кран с водой по нашей российской привычке, естественно, оставила открытым, и из него текла вода. Мой родственник подошел и спокойно закрыл

кран со словами: «У нас так не принято; мы оплачиваем воду по счетчику, причем стоит она дорого». Кстати, и на лестничных клетках у них установлены датчики: свет загорается только тогда, когда по лестнице идет человек, а как только он проходит, лампочка автоматически выключается.

Из этих примеров видно, как экономно привыкли жить люди в странах с развитой рыночной экономикой и откуда берется их благополучие: все эти автомобили, дома, поездки на курорты и пр. Не в последнюю очередь — от строгой экономии. Можно сказать, что экономия — это изнанка их благосостояния.

А как надо экономить нам, россиянам? Да так же, но только без перегибов. Многие наши люди, прошедшие «суровую школу перестройки», берегут каждую копейку. Они не жалеют времени, чтобы поехать на рынок на другой конец города и купить там продукты на рубль дешевле. Ну, если не на рубль, то по крайней мере, подобная экономия вряд ли столь велика, чтобы ради нее следовало тратить время, силы и нервные клетки, которые, как известно, не восстанавливаются. Есть такое выражение: «Не экономьте на спичках!» Имеется в виду, что мелочная экономия не приносит много пользы, и уж во всяком случае, от нее не разбогатеешь.

Конечно, если рядом с вами расположены два магазина и в одном из них те же товары продаются по меньшей цене, то, разумеется, имеет смысл пойти именно в тот магазин, где товары дешевле, кто станет с этим спорить. Деньги-то мы все считать умеем, и никто из нас своего не упустит. Вот я и говорю: экономьте, кто вам мешает, только не надо впадать в крайности.

Что касается лично меня, то я считаю: чем экономить копейки, уж лучше направить свою энергию и силы на то, чтобы заработать дополнительные средства. По крайней мере, у вас будет совсем другое самоощущение. Экономя «на спичках», вы будете чувствовать себя нуждающимся человеком, который только и думает о том, как бы ему уложиться в свои доходы. А если вы, вместо того, чтобы заниматься мелочной экономией, найдете возможность увеличения заработка, то начнете чувствовать себя совсем иначе. Вы будете ощущать себя человеком, способным должным образом организовать свою жизнь. Вы будете заслуженно гордиться собой, а это приятно! Короче говоря, вы станете человеком, умеющим жить!

Итак, я ратую за то, чтобы экономия не превращалась в мелочность. Я призываю вас двигаться вперед, зарабатывать больше и жить лучше, и главное, наслаждаться самоощущением сильного, успешного и благополучного человека!

КАК ПЕРЕЖИТЬ СЛОЖНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЕРИОД?

У всех нас бывают трудные финансовые периоды, все мы время от времени говорим: «У меня нет денег». И, ради бога, не думайте в этот момент, что вы несчастны, как никто другой. Поймите: это состояние знакомо абсолютно каждому человеку, даже, казалось бы, сказочно богатому. Доказательством этого служат, например, иногда доходящие до нас сообщения о том, что какой-то нью-йоркский воротила бизнеса обанкротился и покончил с собой, потому что остался без денег и у него на счету оказалось «всего каких-то» сто тысяч долларов...

Любому человеку, каким бы богатым он не казался со стороны, прекрасно знакомо ощущение: «У меня нет денег». Он не раз его испытывал. Кстати, знаменитый российский бизнесмен Владимир Довгань в одном из интервью признался, что ему *не раз* приходилось оставаться без копейки и начинать все с нуля. Да и не только с нуля, а еще находясь в большом минусе, который необходимо было покрывать...

Все это я говорю для того, чтобы еще раз доказать: состояние «у меня нет денег» знакомо любому из нас, и нет таких людей, которые бы никогда его не испытывали. Разница лишь в том, что у всех нас разные масштабы.

Поэтому, когда у вас наступает трудный момент, не надо себя жалеть и стонать: ах, какой я несчастный, несчастнее всех на свете! Самое плохое — это принять на себя «роль неудачника». Не *принимайте* это состояние, не соглашайтесь оставаться в этой роли надолго!

А сейчас надо просто спокойно пережить этот период, при этом, разумеется, делая все возможное, чтобы как можно быстрее его преодолеть. Главное — не позволяйте себе привыкать к такому состоянию и помните, что оно у вас — временное!

Ну хорошо, а как практически справиться с таким положением дел? Прежде всего, постарайтесь не влезать в долги. Нет, конечно, взять займы можно, но все-таки лучше этого не делать. Потому что, если вы привыкнете жить в долг, то есть будете брать второй долг, чтобы рассчитаться с первым, затем третий, чтобы рассчитаться со вторым и т. д., то вы можете увязнуть в таком «долговом болоте», из которого не так-то просто выбраться, ведь долги будут нарастать как снежный ком.

Но как без одалживания денег справиться со сложной финансовой ситуацией? Это не так уж трудно сделать. Во-первых, измените свои привычки (до тех пор, пока ваше материальное положение не наладится). Отложите на время все запланированные крупные покупки. Если в этом есть необходимость, можете также временно отложить в сторону оплату коммунальных услуг, разумеется, кроме телефона и электричества, иначе их вам могут отключить за неуплату.

Во-вторых, разделите весь свой ежемесячный доход так, чтобы получить представление о том, какую конкретно сумму вы можете тратить в день. Ведите «личную бухгалтерию», это поможет вам следить за своими доходами и расходами. Старайтесь вписываться в свой ежедневный денежный «паек» — вы убедитесь, что это вполне возможно. При этом, само собой разумеется, делайте все необходимое, чтобы ваше финансовое положение как можно быстрее улучшилось. Вы убедитесь, что таким образом можно преодолеть даже самый сложный финансовый период. Мало того, при этом можно даже позволять себе некоторые удовольствия.

Если понадобится, продайте кое-что из своего имущества (потом, когда положение исправится, вы все восстановите). Кстати, если хорошо подумать, то всегда можно найти у себя ресурсы улучшения материального положения, только мы частенько не хотим их искать... В пример приведу одиноких пенсионеров, которые жалуются на острую нехватку средств; вместе с тем они живут в двух-трехкомнатных квартирах, которые они могли бы поменять на меньшие, получить за это солидные деньги и, тем самым, существенно улучшить свое материальное положение. Ресурсы всегда можно

найти, надо только относиться к сложившемуся положению не как к трагедии, а как к временному препятствию на вашем пути.

Итак, если у вас наступил трудный период, то, самое главное, не заикливайтесь на нем, не переживайте по этому поводу, приговаривая: «Ах, я несчастный, невезучий!» и т. п. Не позволяйте себе мысленно перейти в разряд неудачников! Берите пример с таких сильных личностей, как Довгань. Спокойно и терпеливо идите вперед (ведь на жизненном пути любого человека встречаются трудности), не обращайтесь на препятствия. Будьте готовы к тому, чтобы начать жизнь заново. И тогда, благодаря вашему оптимизму и вере в себя, все наладится! Ибо как бедность, так и богатство находятся у нас в голове!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте и прикройте глаза. Постарайтесь расслабиться. Полностью «отпустите» свое тело, не беспокойтесь о нем, не мешайте ему...

Почувствуйте, что ваше дыхание успокаивается...

Оставьте в покое свои мысли, отпустите их. Пусть они плывут сами по себе, не цепляйтесь за них. Почувствуйте, как ваши мысли успокаиваются...

Теперь погрузитесь в глубь себя. Переведите внимание внутрь. Полностью отбросьте всякий контроль. Чувствуйте, как ваш ум успокаивается...

Ощутите внутри себя покой и тишину.

Затем представьте себе, что к вам отовсюду притягиваются плодотворные идеи — множество разных идей. Они несут вам новые возможности. Вы с радостью рассматриваете их и выбираете лучшие. Вы воочию видите, что Вселенная изобильна, и она приносит вам все, что нужно.

Теперь мысленно произнесите следующие слова:

«В мире существует множество идей для богатства и процветания.

Я призываю их к себе!

Плодотворные идеи спешат ко мне!

Они приходят ко мне,

и я выбираю лучшие из них.

Я легко нахожу возможность заработка.

Работа всегда ждет меня,

она сама находит меня.

Жизнь принадлежит мне!

Она обеспечивает меня

Всем необходимым!

У меня все хорошо!

Да будет так»

КАК ВЫГЛЯДЕТЬ «НА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ»?

Поговорим о том, как совершать удачные покупки. Об этом мы уже говорили выше. Но сейчас я хочу обратить ваше внимание на другую сторону этого вопроса. Знаете ли вы, как выбирать вещи, которые создают «образ успеха»?

Мы с вами живем в рыночном обществе и идем по пути капиталистического развития. И все мы (во всяком случае, это относится к большинству нашего населения) рано или поздно станем средним классом. Как известно, средний класс является опорой общества, гарантией его стабильности. Эти люди выражают здоровую философию обычного, земного человека, его желание комфортно жить, вкусно есть, путешествовать, смотреть мир, — в общем, радоваться жизни и пользоваться всеми ее благами. Можно сказать, что средний класс выражает жизненную философию нормальных, здоровых людей.

Итак, что же является «голубой мечтой» среднего класса, какой набор материальных ценностей, конкретных товаров и услуг? Попробуем их перечислить. (Кстати, во времена построения капитализма в США было распространено такое понятие как «американская мечта»; видимо, подобный «стандартный набор благ» необходим людям в качестве стимула при строительстве стабильного, благополучного общества).

Итак, перечислим, что же входит в этот набор. Во-первых, собственное (а не съемное) жилье: это может быть хорошая квартира или собственный дом. Далее — хорошая, удобная обстановка в этом доме, не обязательно роскошная, но непременно новая, качественная и комфортная.

Конечно, это автомобиль, а лучше два-три, по количеству активных членов семьи. Безусловно, это многочисленная и разнообразная бытовая техника, облегчающая жизнь и экономящая время. Ведь оно необходимо для зарабатывания денег.

Затем идут средства, нужные для того, чтобы дать детям приличное образование. Ну, и, конечно же, это возможность отдыхать от трудов праведных, ездить в путешествия, чтобы восстанавливать энергию.

Я уже не говорю о расходах, требующихся для поддержания хорошего здоровья. Вы думаете, почему западные люди бегают по утрам, катаются на роликах, регулярно посещают тренажерный зал? Это вовсе не блажь! Они делают это не только для того, чтобы следить за фигурой (хотя и это, безусловно, важно), но, в первую очередь, для того, чтобы поддерживать свое здоровье в отличном состоянии. Повторю: оно нужно им прежде всего для того, чтобы «конвейер зарабатывания денег» не останавливался. Как видите, деньги в нашей жизни определяют все! Если мы, конечно, хотим вписываться в общество, а не жить на обочине...

Ну хорошо, а как стать представителем среднего класса, на первых порах хотя бы внешне? Как утверждают психологи, для того чтобы стать «кем-то», надо прежде всего *стать им внутренне*, почувствовать себя представителем этой группы, сжиться с этим ощущением. А все остальное постепенно притянется. Ибо главное — *кем вы себя осознаете* в жизни, какую роль хотите в ней играть.

Как почувствовать себя представителем среднего класса, причем не в отдаленном будущем, а прямо сейчас? Для начала постарайтесь проникнуться самоощущением состоятельного, обеспеченного человека. Ходите в самые дорогие магазины, впитывайте дух процветания и успеха, проникайтесь этим

духом. Благодаря этому вы получите стимул для движения вперед и сможете постепенно приблизиться к своему идеалу.

Когда я в свое время работала в Доме Моделей, то обратила внимание на то, что все люди, поступавшие туда на работу, со временем приобретали своеобразный лоск, по которому всегда можно отличить тех, кто занят в модной индустрии. Это особая непринужденная элегантность стиля, умение подать себя, короче, тот легкий, ненавязчивый шарм, который всегда выдает людей, причастных к модному бизнесу.

Самое интересное, что этот лоск приобретали все, кто там работал, а не только представители творческих профессий: художники-модельеры, манекенщицы, дизайнеры модных журналов и т. п. Даже секретарши, кладовщицы, библиотекарь и зав. медпунктом — все выглядели стильно, с изюминкой. Вот насколько велико влияние среды! Люди, сами того не замечая, впитывают ту атмосферу, в которой находятся, и несут на себе ее отпечаток.

Все это я говорю к тому, чтобы побудить вас вдохновляться только лучшими образцами! Это касается всего: одежды, обуви, кожгалантереи, часов, украшений, мебели, предметов убранства и т. д. и т. п. Например, если вам надо купить что-либо из вышеперечисленных вещей, то не поленитесь, обойдите самые дорогие магазины и бутики, где продаются подобные товары, и внимательно посмотрите имеющиеся там вещи. Изучите цветовую гамму, фактуру, линии, стиль, а главное — впитывайте дух «процветания и успеха»! И пусть вам пока не по карману вещи, которые продаются в супердорогих магазинах, неважно, главное — установить для себя высокую планку. Почему бы нет? Ведь, как гласит реклама, вы этого достойны!

Зачем все это делать? А вот зачем. Зная, как выглядит «образ успеха», вы сможете без труда найти и необходимые вещи в других местах, с более подходящими ценами. Отныне ваш опытный, искушенный взгляд будет легко «выхватывать» из общей массы товара подходящие вещи, сделанные в нужном ключе.

Известный эстрадный певец Сергей Пенкин в одном из интервью рассказывал, что, перед тем как началась его эстрадная карьера, он работал дворником. Но уже тогда среди людей распространялись слухи о его уникальном голосе. И его все чаще и чаще стали приглашать на вечеринки в дома известных людей, чтобы он там пел. Но поскольку больших денег в то время у певца пока еще не было, то с одеждой у него были проблемы. В то же время он понимал, что, появляясь в домах у влиятельных людей, надо выглядеть соответствующим образом.

К счастью, Сергей обладал вкусом и всегда отличался умением экстравагантно одеться. Он рассказал, что в те времена покупал одежду, где бы вы думали?.. В секонд-хэндах и на вещевых ярмарках. Правда, чтобы найти то, что нужно, ему приходилось обойти немало мест, но в итоге он находил довольно интересные вещицы и умело комбинировал их. Глядя на экстравагантно одетого певца, никто и представить не мог, откуда у него такая одежда. Главное — он умел создать эффектный, запоминающийся образ!

Примерно такую же историю рассказала в одном из интервью известная телеведущая Наталья Дарьялова. В свое время она вместе с двумя детьми переехала на постоянное место жительства в Соединенные Штаты. Там ее, естественно, никто не знал, кроме ее друзей. Наталье необходимо было найти подходящую работу, чтобы прокормить детей, при этом она хотела трудиться по своей специальности. Как-то раз ей удалось получить приглашение на один важный прием, где собирались

люди, работающие на телевидении. На этом приеме можно было завязать нужные знакомства. Однако туда нужно было явиться обязательно в вечернем туалете. А достойного наряда у Натальи в тот момент не оказалось. Но она не растерялась! Она обошла все распродажи, и на одной из них ей удалось купить по баснословно низкой цене простое, но элегантное вечернее платье с открытой спиной.

Прием прошел прекрасно, на нем Наталье действительно удалось завязать нужные знакомства, которые впоследствии оказались весьма полезными. Но самое интересное заключалось в том, что многие дамы во время приема подходили к ней и говорили: «У вас такой элегантный наряд, от какого он дизайнера?»...

Возможно, вы скажете: кому нужны эти «ознакомительные походы» по дорогим магазинам? Зачем нужна столь высокая планка? Ведь можно приобретать самые обычные вещи, без всяких претензий, и при этом отлично себя чувствовать. Позвольте с вами не согласиться! Повторю: сейчас мы живем в таком обществе, где мерилom жизненного успеха являются деньги. И не нам это менять. Или же вы должны устранимся от общества и жить вне его, — кто вам мешает?

Однако давайте будем откровенны. Не сомневаюсь, что, когда вы видите какого-то человека, одетого дороже и изящнее, чем вы, или разъезжающего на лучшем автомобиле, или живущего в квартире, которая обставлена гораздо лучше вашей, то у вас в душе начинает шевелиться какой-то червячок... Это не что иное, как неуверенность в себе и комплексы. Вы начинаете думать: «А почему я не сумел добиться такого успеха?», и эти мысли на какой-то момент портят вам настроение...

Да, у каждого из нас есть свои приоритеты в том, что касается мира вещей, окружающих нас. Одни «сходят с ума» по модной одежде и тратят на нее кучу денег. Другие готовы все отдать за то, чтобы снабдить свой автомобиль мыслимыми и немыслимыми «наворотами», как сейчас говорят. Третьи любовно украшают и обновляют свою квартиру. Четвертые тратят все деньги на путешествия. И так далее.

Каждый из нас мечтает о благополучии и достатке, а уж на что он тратит свои деньги — это, в конце концов, его дело. Но все это опять-таки доказывает то, что мерилom жизненного успеха сегодня являются деньги, и ничто другое. И ничего постыдного в этом нет, это абсолютно нормально! Собственно говоря, почему, живя на этой земле, мы не можем наслаждаться всеми жизненными благами и получать от этого удовольствие?

Причем все это вовсе не исключает стремления к духовным ценностям. Приобретайте книги, собирайте библиотеку, ходите в театр и на филармонические концерты, — ради бога, кто вам мешает! Но для всего этого опять-таки нужны деньги, деньги, деньги...

Нельзя тянуться лишь к высокому и духовному, начисто забывая о земном. А то ведь иногда получается так: человек постоянно рассуждает о духовных ценностях, а у самого дома пусто, и в холодильнике хоть шаром покати. Скажите на милость: что в этом хорошего? Причем, не только для него самого, но, прежде всего, для его семьи и детей?

Наша жизнь может быть полноценной лишь тогда, когда в ней существует равновесие и гармония. Духовное и земное должно опираться друг на друга. И тогда наша жизнь будет благополучной и счастливой!

Итак, желание установить для себя определенную планку жизненных притязаний — очень важно! Право же, стоит наметить себе достойные ориентиры и не останавливаться на достигнутом. И тогда любые материальные высоты со временем покорятся вам. Стоит только по-настоящему этого захотеть!

ПРАКТИКА УСПЕХА

Сядьте, успокойте дыхание и расслабьтесь, как рассказано выше.

Когда вы почувствуете, что хорошо сосредоточились, начните представлять перед внутренним взором следующие картины.

Вы находитесь в прекрасной обстановке, повсюду изобилие красивых вещей, блеск и красота. Все проникнуто атмосферой жизненного успеха и процветания!

Вокруг вас множество людей, все они радостно улыбаются вам.

Почувствуйте, что вы наслаждаетесь этим!

Теперь мысленно скажите себе:

«Мир принадлежит мне!

Я достоин / достойна всего самого лучшего!

Вселенная изобильна,

в ней есть все, что мне нужно!

Я могу добиться всего, чего захочу,

стоит только захотеть!

Жизнь прекрасна и удивительна!

Успех и благосостояние ждут меня!

Да будет так!»

Желаю вам счастья!

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дорогие читатели!

Вот и подошла к концу эта книга. Надеюсь, она доставила вам удовольствие. Я хотела бы, чтобы, прочитав ее, вы получили новый импульс для улучшения своей жизни!

Итак, как вы теперь ответите на вопрос: для чего нам нужны деньги? Способны ли они принести счастье?

Понятно, что деньги, будучи просто цветными бумажками, сами по себе не могут сделать нас счастливыми. Но секрет «магии денег» состоит в том, что они дают нам огромное богатство потенциальных возможностей! Только они дают нам ощущение свободы, хотя бы в мыслях. Ибо одно дело — сидеть дома на диване, но при этом *знать*, что у тебя много денег, и если ты только захочешь пойти или поехать куда угодно, например, в далекое прекрасное путешествие, то можешь в любой момент сделать это. И совсем другое — сидеть на том же диване, но при этом не иметь возможности осуществить свои желания, потому что у тебя на это нет средств...

Это абсолютно разные ощущения! И хотя, получив много денег, мы далеко не всегда используем потенциальные возможности, предоставляемые ими, одно лишь знание того, что у нас есть средства для осуществления наших желаний, делает нас другими людьми — **сильными**, уверенными в себе и,

главное, внутренне свободными! Уже ради одного этого стоит стремиться к богатству и благосостоянию.

Однако даже если вы прочтете тысячу умных книжек, то обязательно ли вы научитесь притягивать к себе деньги и впоследствии станете обеспеченным человеком? Увы, нет. Но, по крайней мере, вы поймете, что именно мешает вам получить это. Дело в том, что каждый из нас идет по пути, предначертанному Всевышним. Если вы можете быть счастливы без денег, то будьте, ради бога. Но тогда не переживайте из-за того, что вы не вписываетесь в суетный мир, где правит и царит материальный успех. Идите туда, где есть люди, близкие вам по духу, по интересам. И наслаждайтесь той жизнью, которую они ведут. Если вы придете к убеждению, что мир денег — это не ваш мир, то вам будет легче от него отстраниться

А я сейчас обращаюсь к тем, кто осознанно *желает* вписаться в новое устройство общества, в рыночную экономику. Держайте, и все у вас получится! Если вы пойдете по намеченному пути, никуда не сворачивая, то обязательно достигнете результата. Есть такое высказывание: «Если Всевышний дает нам какое-то желание, то одновременно он дает и силы для его осуществления». Это значит, что желания, возникающие в нашей душе, всегда оказываются для нас посильными. Вспоминайте эти слова в нужную минуту, и пусть они помогают вам.

Что значит быть богатым? Количество денег здесь не имеет значения: у всех нас разные масштабы, разные понятия о благосостоянии. Говорят: «Богат не тот, у кого много, а тот, кому хватает». Главное, чтобы у вас были средства на все, чего вы хотите, на все, что вам нужно. Чтобы вы не чувствовали себя стесненным человеком, а были свободны. Чтобы вам не приходилось переживать из-за того, что вы хотите что-то приобрести, а не можете. Чтобы на вашем пути как можно реже возникали заслоны и препятствия, связанные с нехваткой средств.

Я бы хотела, чтобы вы, прочитав эту книгу, преисполнились энергии и энтузиазма и захотели прямо сейчас сделать что-нибудь, чтобы ваша жизнь стала лучше! Если вы, перевернув последнюю страницу, почувствуете такой прилив энергии, то я буду счастлива, честное слово!

Надеюсь, вы понимаете, что здесь практически все зависит от вас. Но одно то, что вы сейчас держите в руках эту книгу, что она привлекла ваше внимание, свидетельствует о том, что у вас есть здоровые амбиции, что вы ставите перед собой цели и намерены их добиваться. Это здорово! Это значит, что все у вас получится! Восточная мудрость гласит: «Если ученик готов, то учитель найдется». И еще: «Всякая книга, всякое слово, которое вам истинно необходимо в данный момент, обязательно найдут вас». Тот факт, что вы держите в руках эту книгу, неопровержимо свидетельствует о том, что *мысленно вы уже вступили на путь процветания и материального успеха!* И хотя не исключено, что на этом пути вам встретятся препятствия (куда же без них, — иначе жизнь была бы скучной и неинтересной!), все равно вы непременно добьетесь своей цели, обязательно придете к успеху!

Я в это верю! Все будет хорошо! Желаю вам счастья!