

# 7 ЗАКОНОВ ЖИЗНИ



Платонов Алексей

16+

Алексей Платонов

**7 Законов жизни**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

**Платонов А. Г.**

7 Законов жизни / А. Г. Платонов — «ЛитРес: Самиздат», 2018

Как животный мир удовлетворяет свои потребности, не имея денег? Вообще, насколько большое значение они имеют для человека? Мы бежим зарабатывать, и нам кажутся вполне очевидными причины гонки. Эта книга — попытка разобраться в устройстве и взаимосвязях человека и Вселенной, найти единый смысл перед забегом... Подобно вулкану, человек до какой-то поры пребывает в «спящем состоянии». Сейчас в Ваших руках книга-будильник, созданная, чтобы проснуться и выплеснуть наружу тот объём смыслов, который отвечает на вопрос — зачем...

© Платонов А. Г., 2018

© ЛитРес: Самиздат, 2018

# Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Закон материального	7
§1.1. Сон о богатстве	8
§1.2. Введение	14
§1.3. Закладываем фундамент личности	17
§1.4. Кейс	22
Глава 2. Закон власти	25
§2.1. Зловещий сон	26
§2.2. История одной невидимой руки	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

# 7 законов жизни

Алексей Платонов

АЛЕКСЕЙ ПЛАТОНОВ

## 7 ЗАКОНОВ ЖИЗНИ

Как животный мир удовлетворяет свои потребности, не имея денег? Вообще, насколько большое значение они имеют для человека? Мы бежим зарабатывать, и нам кажутся вполне очевидными причины гонки. *Эта книга – попытка разобраться в устройстве и взаимосвязях человека и Вселенной*, найти единый смысл перед забегом... Иначе *зачем?*

Подобно *вулкану*, человек до какой-то поры пребывает в «спящем состоянии». Сейчас в Ваших руках *книга-будильник*, созданная, чтобы читатель проснулся и выплеснул наружу тот объём смыслов, который отвечает на вопрос – *зачем...*

### ИЗ ЭТОЙ КНИГИ ВЫ УЗНАЕТЕ

- Как люди играют в деньги
- О чём Билл Гейтс мог говорить с доном Хуаном
- Чем BigDATA грозит человечеству
- Откуда у Стива Джобса появилась идея «Айфона»
- Чего не учёл Гоулман в теории эмоционального интеллекта
- Как стать таким же визионером, как Илон Маск
- Возможно ли держать равнение на мозг Эйнштейна
- Что общего между восточной философией и квантовой физикой
- Как растения помогут нам достойно встретить 2050 год

В книгу вошло лучшее\* от: Джона Рокфеллера, Александра Мамута, Джейми Оливера, Дэвида Хокинса, Дэна Гилберта, Кена Робинсона, Стивена Кови, Фредерика Лалу, Павла Дурова, Роберта Дилтса, Уоррена Баффетта, Ричарда Брэнсона, Роберта Кийосаки, Дипака Чопры, Бенджамина Франклина, Уинстона Черчилля и десятков других выдающихся деятелей прошлого и современности.

\* По мнению автора.

При поддержке российского производителя смартфонов BQ [www.bq.ru](http://www.bq.ru)

## Предисловие

Любой человек может стать выдающимся, каким бы делом он ни занимался. Ведь важно не то, что Вы делаете, а то, кем Вы являетесь.



С Алексеем Платоновым мы познакомились много лет назад и сразу поняли, что нас объединяет общее стремление к развитию не только в сфере бизнеса, но и в отношении личного роста. С гордостью можем заявить, что он является нашим ключевым партнёром. За долгие годы совместной работы удалось успешно реализовать множество проектов.

Мы всесторонне разделяем точку зрения Алексея, которую он отразил на страницах этой книги, и, без сомнения, рекомендуем её к прочтению. На личном опыте могу подтвердить, что за 20 лет существования нашей компании нам тоже пришлось пройти через многие описанные Алексеем проблемы и, в конце концов, совместными усилиями всей команды мы вышли на совершенно новый уровень развития и заняли лидирующие позиции в своей отрасли.

С уверенностью можно сказать, что эта книга вдохновляет на новые достижения в работе и остальных сферах жизни. Прочитав её, можно узнать, почему Вы ещё не там, где хотите быть, и как наполнить жизнь новыми возможностями. Она помогает в нахождении ответов на сотни злободневных вопросов. Часть из них не всегда оказываются очевидными и порой лежат совершенно в другой плоскости, чем кажется на первый взгляд.

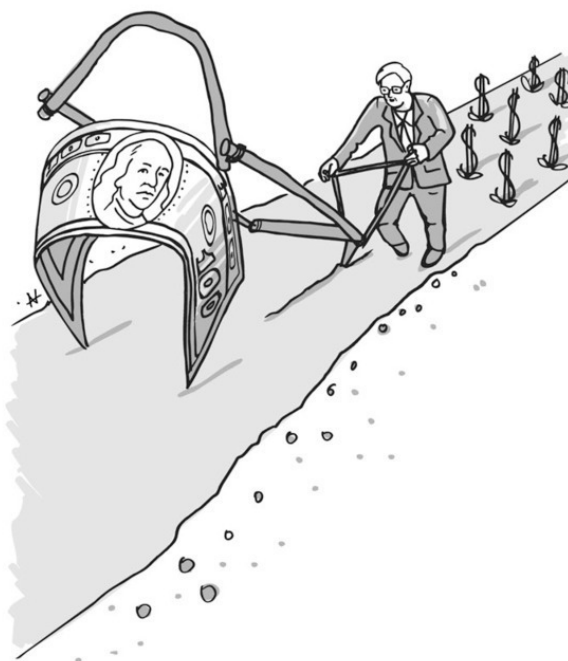
Читать и применять на практике полученные знания в области личного роста – это первый шаг к своим целям и успехам, а самым главным остаётся длинный путь, состоящий из Ваших дальнейших действий.

В книге собраны уникальные исследования, наглядные примеры и практические кейсы, позволяющие добиться лучшего понимания как собственной личности, так и других людей. И особенно приятно, что у автора есть возможность поделиться этими знаниями, опытом и советами абсолютно безвозмездно, поэтому книга будет распространяться бесплатно для всех желающих.

Читайте, мотивируйтесь, действуйте! Вы обязательно откроете для себя много нового, станете увереннее и успешнее, и все ваши желания исполнятся!

*В. М. Пузанов,  
Генеральный Директор компании ВQ*

## Глава 1. Закон материального



## §1.1. Сон о богатстве

В Дамаске стояла чудовищная жара. Седовласый старец Хафид сидел в углу роскошного сада и предавался воспоминаниям. В его памяти вставал тот странный случай, который сделал его хранителем тайных знаний. Драгоценные свитки покоились в кедровом сундуке, по-прежнему аккуратно перетянутом кожаным ремнём. Поглаживая сундук, мужчина глядел на воробьёв, снующих вокруг крошек только что съеденной лепёшки. Он был уже в преклонных годах и размышлял о наследнике сокровища. Судьба должна была указать на избранника, как когда-то это случилось с Хафидом, бывшим ещё юнцом. Воспоминания о той удивительной истории он пронёс через всю жизнь, постепенно становясь величайшим торговцем в мире. В его памяти всплывал день, когда изнемогающий от усталости четырнадцатилетний подросток пытался сэкономить деньги на ночлеге. После неудачной попытки продать данную Патресом вещь, он искал ночного уединения в пещере, где перед взором юноши предстали мужчина в годах и молодая женщина, закрывающая собой дитя в яслях. Хафид задержался на этой мысли, и тень улыбки отразилась на его испещрённом морщинами лице. Что подвигло его отдать тот отличной работы красный плащ, единственную ценную вещь, чтобы укрыть новорождённого?! Но именно этот случай и звезда, освещавшая ему дорогу из Вифлеема домой, вызвали неописуемый восторг его учителя и изменили течение всей дальнейшей жизни...

Слуга нарушил умиротворение и безмятежность момента.

– Господин, к вам гости!

– Пусть заходят, а ты, Салеб, принеси нам чай и щербет, – распорядился пожилой мужчина.

В сад, под сень развесистых старых олив вошли пятеро необычно одетых путников.

Хафид вежливо знаком указал гостям, что они могут располагаться где пожелают.

Незнакомцы расселись на стульях под навесом из козьего ворса, надёжно защищающим от полуденного зноя.

– С чем пожаловали и откуда путь держите? – с почтением спросил хозяин.

– Я Аркад, и говорят, что я самый богатый человек в Вавилоне, – представился тот, что постарше, – слух о тебе идёт по всему Востоку, и мы пришли обменяться мудростью. Хотим держать совет, что мы можем оставить в назидание потомкам. Как образумить их и сделать так, чтобы каждый **мог жить в достатке**. Мы все по-своему добились больших успехов и, как водится, не жалеем монет для нищих и бездомных. Быть может, вместе нам удастся **вывести ту формулу**, которая позволит найти истину. Моя история похожа на твою, в детстве я твёрдо решил ходить в лучших одеждах, есть и пить то, что пожелаю, и жить в большом доме со множеством слуг. Я был писарем и однажды выполнил работу для ростовщика Агламиша, который заказал табличку о девятом законе. Мы заключили сделку, что если я буду трудиться неустанно всю ночь и выполню работу к сроку, то он поделится секретами своего успеха. Так он стал моим наставником, а когда я преуспел, сделал меня преемником. Бензир и Коби, мои друзья детства, обратились ко мне, и им тоже помогли секреты богатства, переданные мне когда-то Агламишем.

Салеб принёс чай и надломил щербет. Гости потянулись к лакомству.

– *Большое количество денег редко решает чьи-то денежные проблемы. Мудрость решает проблемы.*<sup>1</sup> Я – Роберт, – представился одетый в тёмную водолазку, а потому постоянно вытирающий пот со лба человек с собранными в хохолок чёрными волосами, самый молодой из компании. Его вид выдавал дальневосточные корни, и непривычная в этих местах внешность вызывала интерес. – У меня было два отца, – продолжил он, – один собственный, который

---

<sup>1</sup> Роберт Кийосаки. *Богатый папа, бедный папа*.



учил меня экономить и копить на оплату счетов, и отец друга, который учил, как стать большим человеком, управляющим другими. Родной отец говорил, что рисковать страшно и человек, зарабатывающий деньги сам, может разориться. *Однако провести всю свою жизнь в страхе, так и не осуществив ни одной мечты, – это жестоко. Всю жизнь работать в поте лица за деньги и думать, что они позволят купить вещи, которые сделают вас счастливыми, – это ужасно! Лучше рискнуть. Ведь между понятиями быть бедным и быть разорённым большая разница. Разорение – явление временное, а бедность – явление постоянное. Богатый человек тем и отличается от бедного – отношением к этому страху. За всю жизнь я не встречал ни одного богатого человека, который никогда не терял денег. Впрочем, я знаю большое количество бедных людей, которые не потеряли ни цента. Если у них возникает страх, что не хватит денег, вместо того, чтобы тут же броситься на поиски работы, которая даст пару долларов для уничтожения этого страха, они должны задать вопрос: «А будет ли работа лучшим решением с точки зрения долгосрочной перспективы?» Я считаю, что нет. Особенно если посмотреть на жизнь человека в целом. Работа – это краткосрочное решение долгосрочной проблемы.*

– Браво, молодой человек, – хлопнув пару раз в ладоши, вымолвил пожилой статный и очень ухоженный господин в очках. Его седые волосы были аккуратно прибраны, и это позволяло ему периодически промакивать мокрый лоб платком. – Зовите меня Джон Дэвисон. Созданная мной империя есть доказательство моих слов – *не надо бояться больших расходов. Надо бояться маленьких доходов.*<sup>2</sup>

Хафид с интересом посмотрел на путников, отхлебнул из чашки небольшой глоток чая, причмокивая; чтобы выдержать долгую паузу, рассосал щербет и, наконец, заговорил:

– В молодости, будучи даже моложе чем вы, Роберт, я часто смотрел на полубогажённых рабов, которые носили кожаные мешки с водой к Ироду. Ещё тогда я набрался решимости горбатиться сколько нужно, но хотел за это достойной награды, иметь стада и шекели в кошельке. Первые деньги я занял Азмуру, каменщику, который обещал привезти из Тиры редкие финикийские драгоценности и затем продать по высокой цене. Когда я об этом рассказал моему учителю, он пришёл в ярость. Он корил меня за то, что я доверил деньги на покупку украшений каменщику, который ничего в этом не понимает. И действительно, Азмур вернулся с горсткой стекляшек. Так я потерял свои первые деньги. Я хорошо запомнил тот урок – дела можно иметь только со сведущими людьми, иначе ты платишь своими сбережениями за собственную глупость.

Старик пригладил бороду и встал. Нахлынувшие воспоминания сладостно бередили ему душу, но он не хотел бы, чтобы остальные видели его переживания.

– Деньги часто показывают наши трагические упущения, – сказал Роберт. – Деньги направляют прожектор на наше невежество. Вот почему слишком часто человек, на которого неожиданно сваливается счастье – скажем, наследство, лотерейный выигрыш, – вскоре возвращается к прежнему состоянию или падает ещё ниже. Человек не всегда может разумно распорядиться деньгами. Если он хочет всё потратить, деньги, вероятнее всего, вылетят в трубу.

Роберт был абсолютно прав, в своё время ростовщик Агламиш не стал оставлять имущество в распоряжение сыновьям, чтобы они не превратились в беспечных мотов или скряг, обречённых на одиночество и заточённых в плену нажитых отцом богатств.

– Да, большая беда, когда ты покупаешь то, что тебе не нужно, иначе скоро ты начнёшь продавать то, что тебе необходимо. Я покупаю лишь то, что буду рад иметь, если рынок закроется на десять лет, – согласился до этого любовавшийся садом и улыбавшийся, похожий на ботаника пожилой, но крепкий мужчина. – Я Уоррен и тоже знаю, где зарабатывать, а где

<sup>2</sup> Джон Дэвисон Рокфеллер. Как я нажил 500 000 000 долларов. Мемуары миллиардера.

экономить. *Самые успешные люди – это те, кто делает своё любимое дело.*<sup>3</sup> Я, как и Джон, всегда знал, что буду богатым, и не сомневался в этом ни на минуту...

Немного успокоившийся Хафид прервал разбахвалившегося Уоррена и предложил перейти к делу:

– Что же, я вижу, что собравшиеся здесь – действительно выдающиеся люди. И если мы хотим оставить потомкам завет, предлагаю сделать это сейчас. То, что когда-то сделало меня богатым, находится в сундуке. Я буду доставать свитки, а вы можете дополнить их содержимое своими мыслями.

Старик с любовью, осторожно стянул ремень, опоясывающий сундучок.

Извлёк оттуда свиток:

– Несмотря на то что я был приёмным сыном богатого торговца, долгие годы мне приходилось водить стада верблюдов под изнуряющим солнцем. Чтобы вырваться в люди и начать заниматься благородным делом, я умолял Патреса дать мне задание и научить искусству торговли. В полной мере мальчишкой я испытал то, что написано здесь. Итак – Терпение...

Многочисленно произнеся это слово, Хафид замолчал, дав возможность собравшимся осмыслить сказанное. Все кивали, а Джон припомнил, что всегда старался превратить *каждое бедствие в возможность*. И, по его мнению, *первая и главная предпосылка успеха в бизнесе – действительно терпение*.<sup>4</sup>

Вторым был взят свиток с надписью: «**Любовь к людям**».

Наконец вступил в разговор пятый путник, облачённый в греческий хитон:

– Я Архимед, математик. *Любовь – теорема, которую каждый день надо доказывать. Если вы хотите, чтобы другие верили в вас, вы должны сначала убедить, что верите в них.*

– Один отец говорил: «*Причина, почему я не богат, в том, что у меня есть вы – дети*». Другой говорил: «*Причина, по которой я должен быть богатым, в том, что у меня есть вы*»<sup>5</sup>, – с грустью припомнил Роберт.

– Да, я тоже не стал бы тем, кем являюсь, если бы не моя любовь к Лише, дочери богача Калнаха, – вторил ему Хафид.

Солнце клонилось к закату, зазвенели колокольчики возвращающихся с пастбища овец, а воздух наполнился сладкими ароматами приготовленной трапезы.

– Друзья, третий свиток про упорство. В молодости я практиковал его, ходя по мосту. Каждый раз, когда я шёл по нему, я должен был сбросить в реку один камень, и если забывал, я возвращался и делал задуманное. Всю оставшуюся жизнь я поступал так же – поставленную задачу надо во что бы то ни стало выполнить.

– *Люди становятся успешными в минуту, когда они решили, кем быть*, – дополнил его Архимед.

– Я не думаю, что есть какое-либо другое качество столь существенное для любого вида успеха, как **настойчивость**. Я лучше нанял бы человека с **энтузиазмом**, чем человека, который всё знает, – признался Джон.

Уоррен окинул взглядом Джона и не согласился.

– *Опасно скрецивать невежество и упорство. Я бы предпочёл сначала набраться опыта. Тренировка не приводит к идеальным результатам, она приводит к стабильным результатам.*

Аргумент оказался достаточно веским, и Джон, скрывая некоторое недовольство, молчаливо согласился. Собрание переместилось на вечернюю трапезу в красивый внутренний дво-

---

<sup>3</sup> Уоррен Баффетт.

<sup>4</sup> Джон Дэвисон Рокфеллер. Как я нажил 500 000 000 долларов. Мемуары миллиардера.

<sup>5</sup> Роберт Кийосаки. Богатый папа, бедный папа.

рик, отделанный изразцами. Щебетали птицы, вечерняя прохлада обволакивала спокойствием и располагала к продолжению разговора.

Четвёртым свитком определялось: **«Мы – величайшее чудо природы»**. Роберт радостно воскликнул:

– Это правда! *Большинство людей ждут, что изменятся все остальные в мире, но только не они сами. Если кто-то думает, что проблема во мне, ему придётся изменить меня. Если поймёт, что проблема в нём, он сможет измениться сам, чему-то научиться и стать мудрее.* Это действительно уникальный дар.

Согласно пятому посланию предписывалось *жить каждый день так, словно он – последний*.

Отставив в сторону кубок с вином, Уоррен весело заметил:

– *Запомните – этот день обмену и возврату не подлежит.* А японец добавил:

– *Наше будущее создаётся тем, что мы делаем сегодня, а не тем, что будем делать завтра.*

Джон было потянулся и достал из кармана жилетки часы Breguet, открыл их и осведомился у окружающих, верно ли, что уже половина седьмого. Он давно косился на **BQ Space X** в руках Роберта, периодически, с каждой вибрацией поднимающего эту штуку и тыкающего в устройство пальцами. Джентльмен ухмыльнулся, получив подтверждение точности названного времени. Джон был удовлетворён, что его хронометры ничуть не уступают новоделу, изобретённому более ста лет спустя.

Следующий свиток попросил позволения зачитать Архимед: **«Сегодня я начну властвовать собой и стану хозяином своих эмоций»**.

– *Действительно, много людей могут слушать, но немного людей фактически слышат,* – согласился он.

Немного утомлённые беседой путники были увлечены яствами, предложенными гостеприимным хозяином, поэтому дополнений не последовало. Хафид любезно протянул следующий свиток Джону. Протерев усы и водрузив обратно на нос предусмотрительно снятые, чтобы не забрызгать жиром аппетитно обгладываемой бедренной косточки молодого барашка, очки, мужчина провозгласил:

– *«Я посмеюсь над миром».* Что ж, считаю и это заявление разумным. *Позитив и умение обращаться с людьми – это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем сахар или кофе... И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете.* Позвольте мне прочесть и следующее...

Джентльмен немного поразмыслил над выплывшим текстом древнего свитка и прочёл:

– *«Сегодня я стану достойнее сто крат. Поставлю себе цели на день, на неделю, на месяц, на жизнь»...* Хм... *Но если ваша единственная цель состоит в том, чтобы стать богатым, вы никогда не достигнете её.* – Джон непонимающим взглядом оглядел ужинающих.

– *Если вы используете расчёты, то не обязательно достигнете вершин, но зато не погрузитесь в безумие,* – обобщил Уоррен.

Немного подискутировав, все пришли к выводу, что план, безусловно, важен. Но он не является самоцелью и в нашем меняющемся мире может регулярно пересматриваться. Это, поистине, одно из важнейших условий достижения цели.

Последний свиток достался Уоррену. Он уже насытился и пребывал в приподнятом настроении. К тому же юмор, проскакивавший в высказываниях Джона, оказался весьма заразным.

– **«Мои мечты бесполезны, мои планы прах, если я не начну действовать»**, – прочитал он содержимое последнего свитка и тут же, не дожидаясь реакции, добавил: – *Постоянно откладывать поиски хорошей работы и просиживать на той, что тебя убивает, – это как откладывать секс до пенсии.*

Дворик наполнился дружным хохотом, а когда смех умолк, Джон глубокомысленно заявил:

– Наше благополучие зависит от наших собственных решений.

– Многие решения – результат привычек. У бедных **плохие привычки**. Одна из наиболее распространённых носит невинное название: «Можно брать деньги из своих сбережений». *Богатые знают, что сбережения существуют только для того, чтобы делать новые деньги, а не платить по счетам*<sup>6</sup>, – добавил Роберт.

– О, хорошие привычки являются столь же захватывающими, как и дурные привычки, но намного более полезными, – потирая лысину, пробормотал Архимед, опуская в кубок с вином указательный палец и внимательно смотря, какой объём напитка выплеснется на стол.

– Хорошие привычки зависят от окружения. Один отец рекомендовал:

«Больше учись, чтобы найти хорошую компанию, на которую будешь работать». Другой отец рекомендовал: «Больше учись, чтобы смог найти хорошую компанию и купить её». *Умные люди – это те, которые общаются с людьми умнее их самих*, – заявил Роберт.

– Я предпочёл бы получать доход от 1% усилий ста человек, чем от 100% своих собственных усилий. Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать деньги<sup>7</sup>, – вставил свои две копейки Джон. – Каждый должен заниматься своим делом! Но когда вы услышите, что об акциях начинает говорить чистильщик ботинок, знайте – пришло время продавать.

– О-о-о-о! Продажа начинается, когда клиент говорит «да», – уточнил Архимед.

– Если у вас есть возможность выбора, гораздо важнее сказать «нет», чем «да», – высказал свою точку зрения Уоррен.

Поскольку полемика накалялась, удовлетворённый содержательной беседой Хафид улыбнулся и выдал старую добрую еврейскую шутку:

– Это зависит, покупаем мы или продаём... И все вновь рассмеялись.

Подходило время расставаться, и неугомонный Роберт попросил слово, чтобы подытожить сказанное:

– Богатые люди приобретают активы. Бедные и средний класс приобретают пассив, который считают активом.<sup>8</sup>

– Да, как учил меня Агламиш – в первую очередь заплати себе. Если же ты платишь портному, обувщику, за еду – платишь всем, кроме себя. Каждый отложенный медяк должен работать на тебя. Каждый раз плати себе не меньше 10% полученного<sup>9</sup>, – удовлетворённо сказал Аркад.

– Конечно! Никогда не попадайте в зависимость от единственного источника дохода. Инвестируйте, чтобы создать второй источник, – добавил Уоррен.

– Эврика! – воскликнул Архимед. – Я придумал рычаг, который вытянет любого из трясины нищеты! **Необходимо не работать за деньги, а сделать так, чтобы деньги работали на тебя!**

Собрание в полном составе заплодировало...

В это время к Хафиду подошёл слуга Эрасмус и сообщил, что у дверей стоит странник и просит о встрече. Старик, находящийся в добром расположении духа, велел привести путника, благо еды было вдоволь, что позволяло в полной мере проявить гостеприимство.

– Я Савл, но люди зовут меня Павлом, – представился незнакомец. – Правда ли, что ты – величайший торговец в мире?

---

<sup>6</sup> Роберт Кийосаки. *Богатый папа, бедный папа*.

<sup>7</sup> Джон Дэвисон Рокфеллер, Генри Форд. *Время – деньги*.

<sup>8</sup> Роберт Кийосаки. *Богатый папа, бедный папа*.

<sup>9</sup> Джордж Клейсон. *Самый богатый человек в Вавилоне*.

Хафид осмотрел бродягу, его рваные сандалии, растрёпанные и слипшиеся волосы и небольшую суму и кивнул, а путник продолжил:

– Долгие годы скитаний за моими плечами, и я немало потрудился в своей жизни, неся людям истину, дарованную когда-то моим учителем. Его голос я слышал лишь однажды, но другие ученики, которые постигали мудрость от него самого, рассказали мне историю и просили найти человека, сохранившего великую тайну. – Савл потупил взор и сделал паузу. – Учителя больше нет, его оговорили и распяли на кресте, однако, когда солдаты делили его одежду, одному из учеников чудом удалось забрать хитон. И вот, я уже стар и гоним, но чудом нашёл тебя. Прими этот подарок за когда-то оказанную благость.

С этими словами путник открыл суму и бережно достал оттуда истёртую и даже в одном месте прорезанную красную накидку. Хафид остолбенел. Слёзы ручьями полились по морщинистому лицу. Он сразу узнал в подарке тот самый плащ из юности. Перед глазами промелькнула вся жизнь, изменившаяся вслед за той спонтанной щедростью. Это был знак, знак одобрения великого дела, которое только что свершилось. Миссия увенчалась успехом – он нашёл, какой завет оставить после себя потомкам, и поделился смыслом, наполнявшим всю его длинную жизнь...

...Откуда-то издаലെка звучным дребезжанием уведомило о себе сообщение. Пелена дрёмы расступилась, и, поворочавшись, Изюмов вернулся в действительность. Его ещё не вполне сфокусировавшийся взгляд упал на книги, лежащие у сложенных под голову рук. На корешках виднелись названия – «Самый богатый человек в Вавилоне», Джордж Клейсон, «Величайший торговец в мире», Ог Мандино и «Богатый папа, бедный папа», Роберт Кийосаки. Всё ещё работающий ноутбук высвечивал открытый набор статей об Уоррене Баффетте, Джоне Рокфеллере и случайную страницу в Интернете, посвящённую геометрии, с изображением статуи Архимеда.

Не дав улетучиться сну, Изюмов схватил телефон и быстро записал:

**«Необходимо не работать за деньги, а сделать так, чтобы деньги работали на тебя!»**

## §1.2. Введение

*В поте лица твоего будешь есть хлеб свой.  
(Быт. 3:19)*

Изучение закона материального неминуемо погружает нас в историю, к корням, а в первую очередь – к осознанию своих инстинктов как управляющих механизмов нашего тела. Мы живём, не замечая многих жизненно важных процессов, которые тем не менее обеспечивают наше существование. **Бессознательное управление дыханием, движением крови, рождением и отмиранием клеток, обменом веществ, напряжением и расслаблением мускулов и т. д. позволяет человеку отвлечься от этих процессов и сосредоточиться на чём-то ещё.**

Представьте, Вы идёте по улице в хорошем расположении духа и вдруг к вам подходят и спрашивают: «Скажите, а что вы сейчас делаете?» Вероятно, Вы ответите: «Я иду домой» – или «Я наслаждаюсь прохладой этого утра», но маловероятно, что ответом будет: «Я дышу», «Питаю кислородом организм», «Сокращаю мышцы», «Давлю на землю», «Отращиваю волосы»... Эти функции для нас естественны, но ровно до той поры, пока какая-то из них не откажет. Стоит ли объяснять, что **отказ любого органа доставит намного больше хлопот, чем поддержание организма в дееспособном состоянии**. В случае проблемы фокус внимания резко переместится к утраченной функции, и все силы будут брошены на то, чтобы как можно быстрее восстановиться.

Вот к примеру: *у нас есть друзья, работа, авторитет и мечта, но врачи делают страшный диагноз – нужна серьёзная и дорогая операция. Перед нами выбор – жить дальше как жили, стремясь к мечте, или отложить её исполнение до выздоровления. Вы что выберете?* Именно такую важность имеет закон материального. **Чтобы выстраивать свою личность, физический фундамент всегда должен быть устойчивым и крепким.** При этом чем выше мы планируем выстроить себя, тем важнее позаботиться об усилении фундамента.

Эта глава – небольшой экскурс к базовым потребностям, многие из которых у современного человека «автоматизированы» и почти никогда не напоминают о своей значимости. Тем не менее то, на что мы порой не обращаем внимания, формирует нас, управляет нашими действиями, а иногда – решениями. **Не обеспечив нужный уровень «прокачки» фундаментального закона, мы неминуемо будем возвращаться и начинать сначала (достаточность ресурсов для дальнейшего роста).**

Как бы мы ни стремились к самопознанию, совершенствованию, как бы ни отождествляли себя со своими высшими проявлениями, *болезни, страхи, неудовлетворённости, вредные привычки, излишний вес, перегруженность делами, голод, холод, отравленный воздух* всякий раз будут возвращать нас к решению этих проблем.

По ходу книги мы будем осваивать всё более высокие проявления человеческой личности, однако **забота об основании – обязательное условие выстраивания сбалансированной личности вверх**, как пирамиды, например подобной пирамиде Маслоу.

Для того чтобы определиться с подходами, уместными для закона материального, заглянем немного в историю науки.

С незапамятных времён человеком управлял мотив личной безопасности. Жизненно важно было не только знать, что происходит сейчас, в данный момент, но и предпринимать всё возможное, чтобы в ближайшем будущем не настигла проблема. Поскольку мышление по закону материального предполагает абсолютный прагматизм, ориентированный только на себя, человек концентрировался на извлечении собственной выгоды из любой ситуации.

*Стремление к личной защите не только сейчас, но и в будущем не могло не отразиться на характере становления различных наук как средства познания мира.*

Только-только зарождающиеся науки исследовали факты, давали им определения и вводили новые понятия. **Мышление, оперирующее фактами, можно продемонстрировать на примере Декарта**, который сказал: *«Мыслю – значит, существую»*. Известное выражение *«что вижу – о том пою»* – тоже один из вариантов познания природы через явные события.

Идеал точных наук – это однозначные решения, а то, что напрямую доказывать не представлялось возможным, первые учёные оформляли в виде *гипотез* путём осмысления набора фактов, изучения следствий и формирования выводов. Ещё Пифагор утверждал: *«Легче найти доказательство, приобретя сначала некоторое понятие о том, что мы ищем, чем искать такое доказательство без всякого предварительного знания»*. В случае если события получали какое-то обоснование – выводы закреплялись в виде догматов, которые позволяли делать прогнозы с различной долей вероятности.

Основатель прагматизма У. Джемс утверждал: *«То, во что для нас лучше верить, – истинно»*, намекая на человеческую способность при появлении любой неопределённости выдавать желаемое за действительное.

Когда прагматического решения не находилось, мыслители наделяли такое явление мистическим смыслом и могли присвоить ему любое значение, на своё усмотрение. Именно тогда Архимед заявил: *«Дайте мне точку опоры, и я сдвину землю»*, очевидно понимая невозможность проверки своего высказывания.

Таким образом, **на тысячелетия был заложен «осязательный» принцип познания**, который и по сей день лежит в основе большинства наук.

Чтобы прочувствовать степень эффективности этих методов, давайте применим их на практике в паре примеров. *Представим, что мы – рыбы. Мы плаваем среди морских зарослей. Но неожиданно набегает волна, водоросли начинают шевелиться, поднимается песочная взвесь. Эти факты говорят нам о том, что водоросли – живые, а песок умеет летать. И нам, как рыбам-учёным, необходимо дать объяснение явлению. Ещё хуже будет обстоять дело, если мы попадёмся на крючок и окажемся выдернутыми на поверхность, где совершенно другие правила. Мы видим палку с ниткой, выловившее нас радостное животное, голубое небо, палящее солнце, ощущаем быстро иссушающий чешую ветер. Тут мы срываемся с крючка и попадаем в родную стихию. Сможем ли мы объяснить смысл увиденного?!*

Истинные причины происходящего сокрыты от нас, мы **видим лишь часть истины**. Чтобы увидеть картину целиком, надо подняться на ступеньку выше – и тут же возникает понимание, что следующая ступенька может вновь полностью изменить наши представления о предмете наблюдения. Именно поэтому меняются научные парадигмы, и даже **представления о сути бытия по мере нашего развития оперируют иными смыслами**.

**Методика наук на уровне закона материального предполагает исследование чего-то нового по частям**. Одна группа учёных при обследовании объекта делает заключение о фактах: *«Объект белый, пушистый, заострённый, с двумя чёрными бусинами и 36 длинными антеннами, периодически издаёт звуки»*. Другая группа исследует розовую гибкую трубу, которая изгибается, реагируя на прокалывание. Даже если эти две группы учёных встретятся и даже если выявят, что труба изгибается в тот же момент, когда издаётся звук, – вряд ли они смогут сделать вывод, что вместе они познают крысу с разных сторон. Эйнштейн писал об исследовании вселенной: *«Природа показывает нам только хвост льва. Но я не сомневаюсь, что лев в природе существует, хотя и не может открыться разом из-за своей громадности»*.

К сожалению, такая наука не может дать верного объяснения событиям, обусловленным взаимосвязью всего нас окружающего, видимого и невидимого. Одно поколение учёных сменяется другим, доказывая несовершенство выводов, которые лежали в основе познания сотни

лет. **Мы и сейчас находимся под влиянием огромного количества предубеждений, навязанных парадигм и ярлыков, чьё значение искажено историей и власть имущими.**

**Наша задача – сложить в единое целое самих себя из множества составляющих и проявлений, а также в процессе узнать о себе много нового.**



### §1.3. Закладываем фундамент личности

**По закону материального, личность представлена её телом.** Наш организм хранит верность первобытной функции – он должен быть в целостности-сохранности, регулярно кушать, а также продолжать род.

Я не задел Ваше самолюбие, когда так грубо «отделил» тело от «нас»? Хочу успокоить – тело – часть нас, которая порождает вечный спор **«Я – есть моё тело»** или **«Тело есть у меня»**. Приверженцам первого варианта будет сложнее читать книгу, поскольку по такой логике выходит, что главой о законе материального её можно и закончить... Если же Вы согласны, что тело – не единственная наша «деталь», то давайте изучим сей инструмент в форме контрабаса. Он имеет вес и размеры, он чувствителен к среде, в которой находится, он откликается на заботу о себе, обеспечивает нас огромным объёмом информации и позволяет контактировать с осязаемым миром.

Для решения насущных проблем, **тело должно находиться в работоспособном состоянии**, обладать **выносливостью, устойчивостью к негативным факторам**. Важной особенностью является старение: мы *в физическом плане весьма ограничены во времени*, поэтому огромное значение имеет минимизация затрат на преодоление трудностей и баланс активности, отдыха и сна. Правильное питание позволяет получить первоначальный запас энергии, а сон даёт возможность организму отдохнуть и накопить силы. Наша задача – максимально долго на протяжении жизни *поддерживать тело в тонусе, обеспечивая время для развития личности по остальным законам*.

#### **Физическое здоровье – первый приоритет этого параграфа**

Римский сатирик Ювенал считается автором пословицы: «Mens sana in corpore sano – avis rara» – *«В здоровом теле здоровый дух – редкая удача»*. Его слова через столетия подтверждает примером один из самых известных чемпионов в истории мирового бокса – Мухаммед Али: *«Мой самый тяжёлый бой – с болезнью Паркинсона. Нет, это не больно. Это трудно объяснить. Меня точно испытывают: буду ли я молиться дальше, сохраню ли я веру? Бог подвергает испытаниям всех великих людей»*.

Хотя причины ряда заболеваний остаются неизвестными, человеку дана власть над множеством недугов. **Забота о здоровье обеспечивает качество нашей жизни и предоставляет массу возможностей для развития.** Не удивительно, что данная тема породила несметное количество самых разных, а иногда и неоднозначных советов и теорий.

Скажите, сколько времени Вы готовы инвестировать, чтобы выбрать подходящий способ сохранить здоровье и вернуть «инвестицию» с «процентами»? Согласитесь, поиск волшебного рецепта может оказаться настолько увлекательным, что займёт всю жизнь. Однако многие, как в случае с книгами, доверяют мнениям экспертов.

Про то, как на нас *влияет слепое следование расплывшимся миллионам здоровых советов*, очень весело рассказывает человек-эксперимент Эй Джей Джейкобс.<sup>10</sup> О личном опыте применения методик различных экспертов он пишет в книге «Умри здоровым». Автор постоянно мазался солнцезащитным кремом, завёл собаку, так как наличие домашнего питомца снижает давление, ходил в шлеме, чтобы исключить вероятность травмы, и так далее. Два года Эй Джей посвятил эксперименту, который привёл к **крайности – чтобы быть здоровым, пришлось уйти в изоляцию от мира, в том числе от друзей и знакомых**. Это обстоятель-

---

<sup>10</sup> Здоровый образ жизни очень вреден для здоровья. <<https://www.youtube.com/watch?v=MZebk-v69Ug>>.

ство противоречило исследованию долголетия Дэна Бюттнера<sup>11</sup>, утверждающего, что важнейшим элементом долгой жизни являются дружеские отношения. В результате, Эй Джей акцентировался на социальных контактах и перестал себя ограничивать во всём. Он впал в **другую крайность – жить в угодку себе и друзьям, получая от этого удовольствие и тем продлевая жизнь**. Это яркий пример методики исследования «по частям».

Так что же действительно первостепенно важно для здоровья? Наша жизнь окружена доброжелателями и «доброжелателями», *лёгкий доступ к информации и постоянно растущее количество экспертов приводит к полной неразберихе*. Единственный способ, который может хоть как-то упорядочить наплыв бесконечных и противоречивых рекомендаций, – это *сравнение их между собой и поиск общего*.

Обращаясь к опыту таких известных экспертов, как Дэвид Агус<sup>12</sup> (самым именитым пациентом которого был Стив Джобс), а также врач и основатель Центра благополучия Дипак Чопра<sup>13</sup>, можно получить несколько схожих советов, которые позволят настроить гармонию физического тела: – регулярные разумные, а не изнурительные **тренировки**; – **отказ от вредных привычек** (в т. ч. от кофе, алкоголя и никотина) и излишеств; – **удобная обувь**. Самая лучшая, какую только можете себе позволить; – **поддержание нормального веса**; – **хорошее качество сна**; – **гигиена в широком смысле слова**, а не только умывание и регулярная чистка зубов; – качественная, не консервированная, **натуральная еда**.

Оба эксперта сходятся на рекомендации не принимать витаминные комплексы и пищевые добавки. Сбалансированный здоровый рацион обеспечивает организм необходимыми элементами с лихвой.

По части питания очень убедительно про *излишний вес и фаст-фуд* говорит Джейми Оливер.<sup>14</sup> Он наглядно демонстрирует, как корпорации переделывают стандарты отрасли, **превращая в норму то, что выгодно технологически, потакая нашим слабостям и, очевидно, принося вред нашему здоровью**.

Чтобы поддерживать тело в надлежащей форме, существуют **гигиена, профилактические обследования у врачей**, периодические **нагрузки**, позволяющие усиливать способности к выживанию. Мы заботимся об **осанке и чёткости речи**, боремся с болезнями, следим за износом, смазкой и другими параметрами организма, тогда он благодарит нас **возможностью использовать время с пользой для наших более высоких проявлений**.

*Здоровье – не самоцель, а лишь условие*, позволяющее не отвлекаться и сконцентрироваться на развитии!

Точно так же целью книги не является поиск истинно действующих для всех рекомендаций по здоровому образу жизни. При всём примитивизме моего подхода к описанию потребностей нашего организма, хочу лишь **акцентировать внимание на состоянии физического тела как инструмента, позволяющего при должной настройке не отвлекаться от более важных и интересных дел**.

## Время – второй приоритет этого параграфа

В поисках индивидуальной физической гармонии каждый выбирает свой путь. Однако, когда задача выполнена, тут же у нас возникает другая проблема – существенная часть времени уходит на ненужные дела и борьбу с самим собой. Мы знаем, что не вечны и тратим невоз-

<sup>11</sup> Дэниел Бюттнер. Правила долголетия. Результаты крупнейшего исследования долгожителей.

<sup>12</sup> Дэвид Агус – легендарный врач Силиконовой долины. <[http://pokolenie-x.com/?p=30768&\\_t=fb](http://pokolenie-x.com/?p=30768&_t=fb)>.

<sup>13</sup> Дипак Чопра. Совершенный мозг. Как использовать мозг для достижения здоровья, счастья, успеха, духовного роста.

<sup>14</sup> Джейми Оливер. TED. Правильное питание. Научите детей. <<https://www.youtube.com/watch?v=tC72aQwvYXU>>.

полняемый ресурс, **жизненный лимит**, а попытки современных учёных обмануть природу к успеху пока не приводят.

Значение времени, особенно в физическом смысле, сложно переоценить, поскольку это одно из основных измерений мира, в котором живёт наше тело. В этой связи уместно вспомнить слова Уоррена Баффетта: *«Даже если вы очень талантливы и прилагаете большие усилия, для некоторых результатов просто требуется время: вы не получите ребёнка через месяц, даже если заставите забеременеть девять женщин»*.

Работа, дом, суeta и всевозможные внешние обстоятельства «питаются» нашей важнейшей ценностью с завидным постоянством. Мы не замечаем, как минуты и часы просачиваются сквозь сито тысячи ежедневных забот, а это значит, что необходимо *оценивать эффективность своего времяпрепровождения*.

Помните, как говорил Фридрих Ницше – *«Тот, кто не может располагать 2/3 дня лично для себя, должен быть назван рабом»*.

В наше время, которое можно назвать клубком из проблем и возможностей, люди, даже обладающие здоровьем и достаточным количеством времени, движутся по пути развития в неравных финансовых условиях. И не хотелось заводить разговор о деньгах, но это ещё один элемент физической жизни, оказывающий на нас огромное влияние. Они являются современным мерилom власти и энергии, важным ресурсом.

### **Деньги – третий приоритет этого параграфа**

Движимые выживанием как основным мотивом, люди с незапамятных времён решали проблемы путём выполнения различных необходимых работ, обеспечивающих еду и кров. Так появилось **понятие «труд», предполагающее сознательную деятельность для удовлетворения потребностей сообщества**. Но общинники и сами нуждались в обеспечении начального уровня собственных первоочередных потребностей. Постепенно люди приходили к мысли оценивать полезность труда и обменивать его на результаты работы других, придумывались различные эквиваленты, жемчужины, ракушки, камни, а затем и металлические монеты.

Вспомните, Ваши родители, воспитывая Вас, внушали, что заработок даётся тяжёлым трудом. Вам знакомы поговорки: *«Не жили богато, не нужно и начинать»* и *«Деньги не растут на деревьях»*? Ещё в 90-х годах XX столетия царствовали убеждения, что *«бедность – не порок»* и *«богатство развращает»*. Нас вскармливали на принципе: **чтобы получать какие-то блага цивилизации, необходимо трудиться в поте лица**.

Сколько раз от родителей Вы слышали: **«Выучись, поступишь в институт, и если хорошо окончишь – будешь хорошо зарабатывать»**? К сожалению или к счастью, с развитием цивилизации, у нас появляются новые возможности для познания. Поэтому в данной главе и книге в целом я попытаюсь отбросить всё, что навязано нам испокон веков, и посмотреть на зарабатывание немного с другой стороны. И эта сторона сильно не совпадает с тем, к чему мы приучены с детства...

### **Жизненное пространство – четвёртый приоритет этого параграфа**

Скажите, Вам сильно нравится находиться в замкнутом пространстве? Речь сейчас даже не о клаустрофобии, а о вполне привычных вещах – множестве шумных соседей, маленькой кровати, тесной одежде, забитом людьми и машинами городе.

Конечно, есть условия, на которые мы не можем повлиять или которые требуют от нас радикальных действий, например переезда, который, как известно, равен пожару.

Но бывают и совершенно безобидные ситуации, поддающиеся исправлению. Например, можно провести «расчистку». Человек чем-то напоминает хомяка, заталкивающего в нору всё подряд – вдруг пригодится. Это «вдруг пригодится» постепенно *скрадывает пространство настолько, что требуется основательная разгрузка* для соблюдения **чистоты жизненного пространства**. Я регулярно сталкиваюсь с такой проблемой у себя на рабочем столе компьютера. Вообще, для меня рабочий стол показатель порядка в голове у человека. Прекрасно понимаю, что сейчас противоречу самому Эйнштейну, который сказал: «Если беспорядок на столе означает беспорядок в голове, то что же тогда означает пустой стол?» Однако, надеюсь, никто не будет спорить, что место должно расходоваться разумно.

Выражение «*пространство для манёвра*» как нельзя лучше подходит к предмету разговора. Это ещё одно физическое понятие, описывающее «плацдарм» для развития и личностного роста. Регулярная ревизия и клининг нашего земного пристанища создаёт так необходимый простор, который позволяет не тратить драгоценную энергию на борьбу с собственным рукотворным хаосом.

### Энергия – пятый приоритет этого параграфа

Принято считать, что ею человек напивается себя, поедая пищу. Что же, с физической точки зрения это верно. Так же верно, как и в случае с двигателем и бензином. Однако в нашем теле до 70% килокалорий, высвобождающихся при усвоении пищи, идёт на её переваривание. Но это не означает, что нужно слишком много есть, ведь если подать в двигатель топлива больше максимального расчётного количества, вряд ли мы получим больше энергии, скорее наоборот.

С пищей всё более-менее понятно. Однако я бы хотел поговорить о дополнительном источнике энергии на физическом уровне. А именно об энергии денег. Никогда не задумывались о таком феномене?

Энергия материального, как и любая другая, сама по себе нейтральна. Положительные и отрицательные свойства мы придаём событиям и объектам исключительно своим отношением. **Если мы с детства считаем богатство зазорным, то обречены на вечную борьбу за копейку.** Ошибочное отношение к деньгам порождает жадность, воровство, нищету, полное проблем, безрадостное существование.

Как электрический поток создаётся разностью потенциалов, так же и финансовый: кто-то должен постоянно тратить, а с другой стороны, кто-то должен притягивать богатство. Один из важнейших принципов успеха гласит: **нельзя находиться в состоянии должника.** Но давайте оглядимся вокруг: огромное количество рекламных проспектов говорят о кредите как о радости обладания каким-либо «очень насущным» предметом до момента его оплаты. Фактически, это означает, что мы **соглашаемся стать рабом этого предмета и служить ему до тех пор, пока не отдадим его стоимость с процентами.** Замечу, что один из богатейших людей планеты Уоррен Баффетт признаётся:

*«Самым большим моим долгом был только ипотечный кредит за дом».*

Собственно говоря, именно знание некоторых законов современного мира, определённый образ мышления и определённые навыки выделяют лидеров. Именно они создают «тягу», привлекая в жизнь возможности, даже мечтать о которых другие считают зазорным. Но кто сказал, что нельзя начать думать иначе?!

Чего точно нельзя – так это бояться. Иисус говорил: «Самый страшный грех – это страх». И Вам, должно быть, знакома другая, современная сентенция (более приземлённая, но не менее верная): «Лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и пожалеть». Жизнь часто вынуждает нас платить сверх меры, но именно благодаря приобретаемому таким образом опыту мы развиваемся и не повторяем ошибок вновь. Здесь нет повода для уныния, обод-

римся же словами Уинстона Черчилля – *«Успех – это умение двигаться от неудачи к неудаче, не теряя энтузиазма»*.

#### ВЫВОДЫ:

**Закон материального для личности, фундамент, – это её тело. Оно даёт необходимые ресурсы – время и энергию на жизнь по более высоким законам.**

**Мы очень часто не задумываемся о значении основания, а потому не заботимся о нём и бежим галопом, ведомые мечтами.**

**Тесное пространство ограничивает масштаб строительства. Поэтому, начиная возведение объекта, прежде всего расчищают территорию. Кроме того, рассуждая о себе как о многоэтажном сооружении, любой разумный хозяин перед строительством нового этажа посмотрит в проектную документацию, оценит состояние фундамента и только тогда, имея полную уверенность в надёжности конструкции, приступит к следующему этапу.**

**В современном мире, на физическом уровне деньги могут являться как мощным источником, усиливающим наш потенциал в развитии, так и потребителем энергии, сковывающим в возможностях. Поэтому важно, добывая ресурсы для выживания, не впасть в зависимость от них и сознавать, что материальные блага – не самоцель, а инструмент.**



## §1.4. Кейс

Время... Изюмов улыбнулся... Он вспомнил, как всё начиналось. Новая страна, новая жизнь, новые правила. В начале 90-х царила растерянность, дарившая как радости заработка быстрых денег, так и пренебрежение мгновенными провалами. Раньше было принято идти по стопам родителей, проживая их жизнь и даже не представляя, что судьба может иметь совсем иное русло. Поскольку его родители были инженерами, а их мнение имело для сына огромный вес, то и предстоящая стезя не выглядела сколько-либо оригинально. Доведённые до автоматизма ранние подъёмы, трамвай, затем час на автобусе и полдня в институте сулили перспективу той невзрачной жизни, которая предполагала работу от звонка до звонка и разнообразилась очередью за колбасой да радостями в виде варёной стужёнки, намазываемой с утра на хлеб с маслом. Учиться, как зарабатывать деньги, читать какие-либо книги о финансах, а тем более проходить тесты оценки лидерства было немыслимо. Ведь о финансах заботилось государство, а проявлением лидерства являлось членство в партии. Признаёшь коммунистические идеалы – ты лидер, хорошо учишься – когда-нибудь за рацпредложение получишь надбавку.

Всё поменялось в одночасье. Даже сейчас нет единого мнения, как назвать 1991—1993 годы: кризисными ли, годами управляемого хаоса ли? Время, когда можно всё, что не запрещено. Те, кто должен был запрещать, занимались явно какими-то другими делами. Поэтому царила уникальная форма экономики – уличная. И это был ящик Пандоры. После десятилетий всеобщей уравниловки шаблоны рвались один за другим. Студенты скидывались стипендиями, чтобы купить вожделенный сникерс и прикоснуться ко вкусу свободы. Это было дорого. Очень дорого. И мысли постепенно сами собой начинали смещаться в сторону «где это можно купить дешевле». Поток изменений превосходил воспринимающую воронку, и возникало только одно понимание – надо действовать, а с учёбой как-нибудь потом разберёмся.

Именно так формировалось сознание человека, сегодня утром задремавшего в очередной попытке восполнить недостаток экономического образования. Русскому характеру свойственно быстро забывать всё плохое и не свойственно анализировать и делать выводы. Но память о тех событиях, которые сформировали его как личность, постепенно восстанавливала во всех красках ошибки юности. Сейчас, с приходом европейской бизнес-культуры, взрослением предпринимательского поколения, а также с получением богатого кризисами опыта многие начали понимать, что существует возможность вычисления причин экономических процессов и прогнозирования. В 90-х такого навыка у большинства не было, как толком не было аналитики, бухгалтерии, а система учёта оставалась весьма символической. Но деньги зарабатывались настолько легко, что их не требовалось считать – а просто грести, особо не оглядываясь на то, как они тратятся и растаскиваются специально созданной для контроля над воровством службой безопасности фирмы. Всякий раз, наступая на грабли, молодой предприниматель поднимался, отряхивался и шёл дальше, опираясь на парадигму «ну вот, теперь-то всё стабильно». Это звучит сейчас смешно, но после 1993 и даже 1996 года можно было считать себя «тёртым калачом»... однако тогда Изюмов умудрился «встрять», и уже по-взрослому.

В 1997 году его компания располагала небольшим магазином «колониальных товаров», сопутствующей мелочи и вела оптовую торговлю. Основной оборот и доход давал опт, а также участие в конкурсах на поставку новогодних подарков для губернаторской ёлки и других крупных потребителей. Но к тому времени Изюмов мобилизовался как руководитель, а заброшенное высшее инженерное образование подстёгивало интерес к техническим новациям.

Пейджеры, наверное, были на пике популярности и имели все шансы стать новым народным средством связи. Они работали проще, чем современные мессенджеры, ведь клиент даже не набирал сообщение, за него это делали операторы контакт-центра. При этом связаться с вызываемым абонентом можно было в любой точке города. Такой вид связи давал уникаль-

ные для того времени мобильные возможности, поскольку более доступной по стоимости альтернативой являлись лишь проводные телефоны, «пристёгивавшие» деловых людей к рабочему месту. Пейджинговые компании были больше и круче какого-то там «Скай Линка» или «Московской сотовой», цены за услуги которых казались за гранью разумного.

Интерес к новому направлению бизнеса столкнулся с занятостью рынка, в городе давно и успешно действовало 4 пейджинговых оператора. Но очень уж мечталось стать пятым и лучшим, а при этом откусить от столь заманчивого пирога кусок послаще. Бизнес-план выглядел приблизительно так: «Если долго не будет окупаться, то основным направлением заработаем и убытки покроем». И вот уже есть договорённость с федеральным оператором о роуминге и оказании услуг на единой частоте, и даже согласована установка передатчика в самой высокой точке города – существенное конкурентное преимущество.

Занять деньги под 10% в месяц в 90-е было делом обычным, ведь даже в опте наценки не опускались ниже 30%, а на «экзотике» могли достигать 300—400%. Сложность кредитования в рублях состояла в том, что банки принимали в залог только недвижимость, которая у Изюмова отсутствовала, да и они всё измеряли в условных единицах, приравненных к доллару. Суммы порядка 500 000 долларов не сильно смущали, поскольку такой оборот давало участие в заказе на новогодние подарки крупной организации. Со стороны выглядело вполне логичным решение наращивать основной бизнес, подстраховывая новое дело. Именно поэтому запуск сети проходил в максимально закредитованном в долларах состоянии.

А теперь отгадайте – когда был запланирован запуск сети в коммерческую эксплуатацию? Правильно – 19 августа 1998 года. Именно в этот день случился самый масштабный экономический кризис новой России. Можете представить ощущения человека, чей долг с учётом процентов за полгода вырос в 5 раз?!

Ситуация, когда смотришь на барометр экономики и видишь, как добавляются не проценты, а нули на табло, неприятная. Но кризис не в экономике, кризис – в голове. Если есть цель, стержень, команда, кризис – реальный шанс!

Сейчас, с высоты прожитых лет, Изюмов понимал, что надо было договариваться, снижать выплаты, фиксировать суммы. Но тогда мыслей о каких-то поблажках у него даже не возникло.

В голове мелькали осколки воспоминаний о выяснениях отношений, распродажах, каких-то займах на пару дней, отсрочках, обменах...

Долги отдавались в течение долгих 4 лет. Одни проценты ежемесячно составляли стоимость двухкомнатной квартиры. Жизнь шла от ноября до ноября – очередного новогоднего сезона. И репутация делала своё дело – под честное слово в кредит давали любые деньги, и вновь конфеты, штамповка детских подарков днями и ночами в 3 смены.

К 2002 году, когда наконец-то были отданы последние займы, осталась только пейджинговая компания... Состояние «пусть у меня ничего нет, но я никому не должен» невозможно передать словами. Был получен и бонус – пейджинговая компания заняла достойное первое место в городе! Она попросту осталась единственной...

Это была уникальная монополия. Она требовала постоянного снижения цен для удержания абонентов, массово изменяющих с набирающими обороты сотовыми операторами...

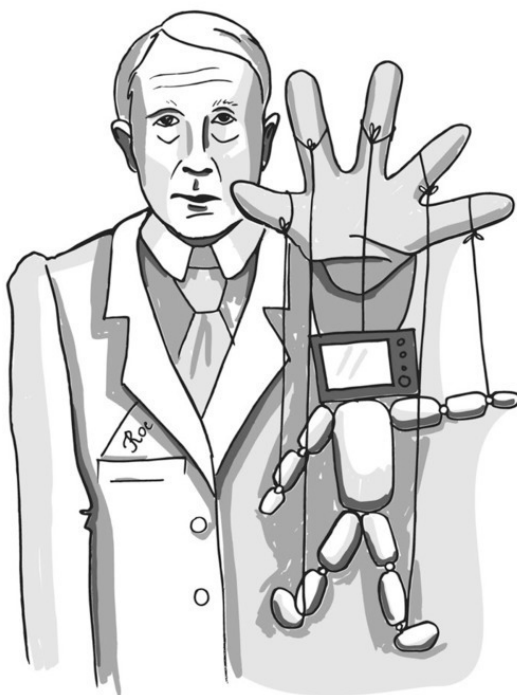
Изюмов отвлёкся. В забытье, он вновь изгрыз указательный палец, и начала сочиться кровь... Однако внимание вернулось к размышлениям.

Кризис – перманентное состояние российской экономики, но с каждым новым кризисом невежество обходится всё дороже. Сложно переоценить важность соблюдения базовых норм, которые обеспечивают выживание в непредвиденных обстоятельствах. Сейчас становится нормой умение адаптироваться и изначальное знание правил игры. «Попадать в кризисы и начинать всё заново не с нуля, а из глубокого минуса я не пожелал бы никому», – заключил когда-то изрядно хлебнувший горького на своих ошибках, рано поседевший мужчина.

Пока мысли крутились вихрем в голове, поисковик выдал нужную страницу, и бизнесмен предался чтению документа «Современная механика денег». Дрёма поволокой накрыла уже на десятой странице этого сухого и нудного документа. Изюмов медленно погружался в сон.



## Глава 2. Закон власти



## §2.1. Зловещий сон

Хмурое утро... Полдня солнце безуспешно пыталось пробить брешь в плотных осенних облаках. В его отсутствие город казался серым.

Хмурые лица. Потухшие глаза у встречающих прохожих, отсутствие улыбок и всеобщая озабоченность, граничащая с отчаянием. Складывалось ощущение, что радость и веселье надолго покинули этих людей в сером городе.

Хмурые мысли: «Как же так?! Когда это закончится?! За что мы так провинились перед Богом, что он продолжает слать нам все эти испытания?!» Массивная дверь с сопровождением мелодичного звяканья колокольчиков медленно подалась вперед. Пауль коротко кивнул официанту и произнёс: «Две кружки пшеничного светлого». Посетитель прошёл вглубь зала и, не снимая шляпы, расположился за столиком у окна в ожидании пива.

В заведении было пусто и тихо, он снова погрузился в свои мысли.

Анекдот: заказывайте две кружки сразу, а то пока Вы пьёте первую, вторая может подорожать – это не анекдот, а реалии сегодняшнего дня... **Курс марки настолько лихо выплывал какой-то ритуальный танец, что в меню давно перестали прописывать цены.** Мимо окна натруженной походкой неторопливо прошёл почтальон. Большая сумка через плечо была битком набита газетами со свежими новостями Веймарской республики. Мужчина проводил его взглядом и продолжил рассуждать про себя: Новости!!! Сколько их было?! За последние несколько лет правительства менялись как перчатки!!! Не менее двадцати раз!!! Монархия непонятным образом трансформировалась в республику!!! Затяжная война!!! Версальский позорный договор и, как следствие, гигантские репарации!!!

**Сначала улицы стали наполняться инвалидами, их становилось всё больше и больше.** Их стало настолько много, что создавалось впечатление, будто это не просто война, а где-то на полную мощность заработала фабрика по производству покалеченных людей. **Мизерная пенсия и инфляция не давали им ни малейшего шанса хоть на какое-нибудь будущее.** Потом армия вернулась домой... Семь миллионов человек!!! Безработица, в и без того обнищавшей за время войны Германии, полноправной хозяйкой растеклась по городам.

А цены?? Цены?! Биржевой курс, словно скаковая лошадь, в галопе направляемая умелой рукой невидимого жокея, каждый день по нескольку раз ставил рекорды! Печатный станок заработал так, что еле успевали подвозить бумагу. Дошло до того, что зарплату почти везде стали выдавать каждый день! Два раза в день!!! И при этом ещё и людей отпускали с работы на полчаса, чтобы они успели её потратить.

Ход мыслей прервал официант, молча поставивший на стол прохладный пенный напиток. Пауль снял шляпу и глубоко вздохнул. Крупными глотками осушил полкружки залпом и снова перевёл взгляд в окно. Напротив, у входа в бакалейную лавку скопилась очередь из домохозяек. Бакалейщик не торопился открывать магазин, чтобы не прогадать в отпускной цене на продукты. Все женщины были с большими сумками, чемоданами или объёмными бумажными пакетами. Деньги уже давно не помещались ни в кошельках, ни в карманах... Крайняя в очереди блондинка с пучком волос на затылке чем-то напомнила ему жену Марту. «Что ей сказать?! Она опять молча выслушает и уйдёт наверх в спальню плакать». Осенью 1918 года положив на депозитный счёт в банке приличную сумму, он чувствовал себя хозяином жизни!!! Проценты по вкладу сулили неплохой доход. «Пять лет пройдут незаметно! – говорил банковский служащий. – Это очень выгодно!!!» Годы прошли, и сегодня, освободив из банковского плена вожделенную сумму, Пауль отнюдь не был рад. Деньги, предназначенные на учёбу любимым дочкам-двойняшкам, уже ничего не стоили...

Перезвон входной двери прервал размышления. В пивную ввалилась компания молодых людей, на вид не старше тридцати лет. Громко разговаривая, они присели через пару столиков от Пауля.

– А я бы всех евреев перешлёпал, как Ратенау в прошлом году, – с вызовом в голосе сказал самый высокий.

– Согласен с тобой, Отто. Все беды от них! – отозвался спортивно сложенный блондин слева.

– Парни, которые сделали это, – настоящие патриоты Германии, – продолжил третий. – Что думаешь, Ганс? – обратился он к четвёртому.

– Убийство – это смертный грех, – тихо, но твёрдо прозвучал ответ. – Нет ничего достойного, чтобы лишить жизни человека, кем бы он ни был, – добавил четвёртый парень. Все трое посмотрели на посмеявшегося перечить товарища. В их глазах читалось изумление, смешанное с презрением.

– Если бы я не знал, Ганс, тебя с детства... Если бы я не знал, что после фронта ты лелеешь мечту стать католическим священником, то, клянусь, прямо сейчас прострелил бы тебе голову. Из-за таких, как он, мы и живём плохо!!! Зачем обещать Европе и Америке выплаты, если мы и так живём впроголодь?! Зачем признавать Советскую Россию?! Эту страну, набитую коммунистами!!!

Пауль, сидевший неподалёку, почувствовал себя крайне неудобно. Не потому, что случайно подслушал чужую беседу, а потому, что понял: в двух шагах – национал-социалисты, да ещё и при оружии. Он отчётливо помнил конец июня прошлого года, когда случилось убийство, это были самые многолюдные похороны на его памяти... Более того, Пауль заочно знал Вальтера Ратенау, так как покойный отец имел дела с Эмилем Ратенау, одним из основателей электрической промышленности Германии. Вспомнилась цитата из ранних газетных публикаций Вальтера:

*«Настало время, чтобы влиятельные международные финансовые круги, давно скрывавшие свою власть над миром, провозгласили бы её открыто».*

«Как переменчива судьба...» – подумал Пауль. Спустя время, когда Ратенау занял пост министра иностранных дел, его самого обвинили в связях с сионскими мудрецами.

Между тем страсти среди молодых немцев по соседству продолжали накаляться. Голоса звучали громче и агрессивнее.

– Ты посмотри, до чего эти бездарные политики довели нашу страну?!!! – С громким стуком высокий поставил кружку на стол так, что пиво подпрыгнуло и выплеснулось через край. – Мама отправила младшего брата купить две буханки хлеба вчера, а он, проходя через соседний двор, немного погонял мяч с друзьями. И когда дошёл до булочной, ему хватило денег только на буханку!!! А в это время лягушатники в Руре безнаказанно распоряжаются нашим углём, металлом, лесом. Скоро зима, а весь уголь оккупировали французы да бельгийцы!

Пауль поневоле стал пятым неммым участником разговора. Фраза про уголь попала в точку. Деньги, снятые с депозита, как раз и пошли на оплату этого чёрного источника тепла. Правда, **брикеты угля были ещё и надёжным вложением, в свете надвигающихся холодов. Они годились для расчётов и с доктором, и с сапожником.** Повсеместно висели объявления о приёме этой «валюты». За два яйца можно было посетить заезжий цирк, а сливочное масло открывало двери в театр, храм Мельпомены. Он допил первую кружку и ненавязчиво стал разглядывать того, кого товарищи называли Гансом. Худой, с бледной кожей и тонкими чертами лица, парень отрешённо уставился в одну точку, практически не участвуя в беседе. Зрачки расширились и сужались, губы едва заметно шевелились, он явно что-то вспоминал, разговаривая при этом сам с собой... Пауль представил его в облачении приходского священника, читающего проповедь пастве. Цвет кожи и отрешённые глаза придавали лицу налёт мученичества. «А ведь кризис коснулся и церкви». Он вспомнил, что **парал-**

**лельно инфляции кружки для подаяния постепенно сменялись тарелками, тазами, ведрами, а теперь уж и вовсе корзинами.**

Какая странная компания... Без пяти минут священник и трое штурмовиков. Пауль вдруг услышал тихий и вместе с тем твёрдый голос и стал вслушиваться. Ганс прервал национал-патриотические бравады друзей детства и заговорил в режиме монолога:

– Все эти лозунги о свержении правительства, слова о Великой Германии, единстве нации, пересмотре Версаля и прочее, включая объявленные 25 пунктов. Всё, о чём вещают ораторы на митингах. Всё, о чём наперебой кричат газеты... Рано или поздно приведёт к **ВОЙНЕ. ВЫ ХОТИТЕ ВОЙНЫ?!!**

Не ожидавшие такого поворота в разговоре парни поневоле притихли...

– Я никогда вам не рассказывал, почему хочу посвятить себя служению Богу. Как вы помните, я пошёл служить, как и многие, добровольцем в 1915 году. Попал в свежесформированную 2-ю дивизию в 18-й ландверный полк. Так вот, летом в Польше у небольшой крепости Осовец было дело. Накануне атаки бочкообразный фельдфебель с красным лицом, стоя напротив строя и накручивая свои усы, коротко, по-военному посвятил нас в то, как будет развиваться наступление. Сейчас легко воевать! Мы их с утра потравим хлором, как крыс в погребке. А дальше – плёвое дело!!! Пленных – брать! Оружие – собирать! Неприятельские позиции – занимать!!! Что так не воевать?!!

Р-р-разайдис-сь!!!

С утра всё было, как и говорил фельдфебель... С первыми лучами солнца густое ядовитое облако с попутным ветром накрыло крепость смертельным одеялом. Вступила артиллерия. Через час взлетела ракета и, надев противогазы, не торопясь, мы вышли в сторону русских позиций. Преодолев несколько рядов колючей проволоки, через запотевшие стёкла противогазов мы увидели жуткое зрелище... сотни трупов, может быть тысячи, кого-то стало тошнить... Трава чёрного цвета, листья жухлые и жёлтые... я подумал, что именно так и выглядит Ад!!! Некоторые были ещё живы, раздавались редкие сухие звуки выстрелов... Вдоль полотна железной дороги мы дошли почти до моста, и вдруг... непонятно откуда на нас в контратаку пошли призраки!!! То, что это солдаты, можно было понять только по винтовкам у них в руках! С диким кашлем, сотрясающим всё тело, с намотанными на головах портянками и кальсонами, пропитанными насквозь кровью! Грязные, страшные одним своим видом!!! С красными глазами!!! С ожогами, харкая кровью, они выглядели как восставшая армия Сатаны!!! Пули их не брали, да они и не замечали их совсем... Сколько их было, не знаю, но они стали появляться отовсюду. Они выходили из тёмно-зелёного тумана и кололи штыками нас, как мясник поросят...

Ганс отхлебнул пива, чуть помолчал и продолжил:

– Мы бежали, подгоняемые ужасом, не разбирая дороги, бросая винтовки, теряя каски, давили друг друга. **Мне часто снится этот кошмар.** Многие выжившие сошли с ума потом... многие, потеряв на ходу противогазы, надышались газом и умерли. – Снова пауза. – Вы помните старого Клауса?

– Кто же его не помнит? – ответил спортивный блондин. – Старый кадровый полицейский, живший рядом с тобой по соседству. Мы всё детство его боялись.

– Покончил с собой месяц назад. Его нашли в мундире при полном параде на кухне с открытой духовкой. В последние годы он жил один.

– А как же его сыновья? Гюнтер?! Вальтер?! Карл?! – вопрошал высокий.

– Они погибли все на фронте, Иоганн, – ответил Ганс. – У жены не выдержало сердце... Проценты от приличного наследства кормили его. Сколько таких рантье каждый день сводят счёты с жизнью? **Общегородские кладбища сильно разрослись за последнее время. На католических не хоронят самоубийц...** Когда санитары в марлевых повязках на носилках выносили его, простынь, накрывавшая труп, зацепилась за куст и слетела... Страшное зре-

лице – синее лицо, парадный мундир, сладковатый запах недавней смерти, а ещё и санитары впопыхах забыли закрыть ему глаза...

Над столом повисла гнетущая тишина... Ганс, резко вскинув голову, почти прокричал: – Вы своим семьям, жёнам и детям хотите такой жизни?!!

Пауль вздрогнул и про себя ответил: Нет! Нет! И ещё раз нет!!! Сыну летом уже пятнадцать исполнилось, до призывного возраста совсем недолго осталось! Правые, левые, левые, правые... каждая из этих многочисленных партий тянула одеяло политики на себя. То ли дело сытая спокойная жизнь в самом начале века... Университет в Страсбурге... **Тогда невозможно было и мысли допустить, что Германская империя, созданная твёрдой рукой железного канцлера, страна, где экономика соревновалась по росту с численностью населения, может так низко пасть...** Сейчас каждый день похож на предыдущий, одинаково хмурый... Однако время идёт. Уже пора домой к обеду...

Он встал и торопливо перешагнул порог заведения. Навстречу ему шагнул хмурый город с хмурыми лицами...

Изюмов проснулся с чувством глубокой тревоги внутри. Долго лежал и смотрел в потолок. Вспомнилась перестройка. Талоны на еду. Бесконечные очереди и пустые прилавки магазинов... Он встал, умылся, включил чайник и оглядел рабочее место. Ворох бумаг как на столе, так и на полу давал понять, что сон – определённо плод очередных исканий. Вперемешку с рукописями лежали книги Джона Перкинса «Новая исповедь экономического убийцы», Энтони Саттона «Уолл-стрит и большевицкая революция» и Ральфа Эпперсона «Невидимая рука».

Вчера вечером он задался вопросом, какова причина всех войн, революций и кризисов, но самое главное, что будет с человечеством дальше, если всё продолжится в том же духе нарастающим темпом.

Традиционно заварив чай прямо в стакане, молодой человек присел за стол и начал рассматривать бумаги – очевидно, это были финальные ночные записи перед погружением в сон.

## §2.2. История одной невидимой руки

### Завязка

Фиксирую мою первую попытку разобраться в причинах исторических событий. Начиная хронологию. 2050 год (зачёркнуто), 1981 год (зачёркнуто), 1945 год (зачёркнуто), 1933 (зачёркнуто), 1917 (зачёркнуто) ... Чёрт... XIX век (зачёркнуто), XVIII... XVII... XVI... Вот! Кажется, XIII...

XIII век. Римская империя. Рыночная площадь. Гончары и рукодельники, ткани и овощи. Всё попеременно. Низкие здания с вытянутыми вперёд навесами, которые устланы какими-то ненужными тряпками. По площади на телегах перевозят свиней и уток в ящиках, кругом лужи, и люди торопятся. Толкотня. Под одеждами спрятаны кошельки с серебряными монетами. Одни спешат что-то продать, другие – что-то купить. Большие караваны прибывают с шелками и перцем, чаем и корицей, камфорой и мускусом. Чужеземного вида люди (не наёмники ли?) торгуются за сандалии и одежду, медные, бронзовые и оловянные изделия, мечи. Другие везут мёд, меха, шерсть.

XIV век. Римская империя. Словно ветром выдувает из обращения деньги – слишком много товаров приходит из заморских стран и слишком много золота покидает границы империи. Государство срочно собирает дополнительные подати. **У людей, недавно бравших в долг, требуют срочно его вернуть. Но товары больше не покупают или предлагают обмен на другие ненужные вещи, что не решает проблемы – надо заплатить деньгами. Люди, недавно почувствовавшие себя состоятельными, позволившие себе приобрести скульптуры, украшения, расширить дом и увеличить земельные владения, всего этого лишаются...**

Всё начинает сжиматься вокруг больших городов. Мелкие ремесленники разоряются и ищут себе работу и кров там, где ещё остались деньги. Людям приходится выбирать – или идти в рабство, или уходить в найм к знати, которая может «скостить» их подати до посильных.

Комиссия по серебру Конгресса США 1873 года будет докладывать:

*«В начале первого тысячелетия металлические деньги всей Римской империи равнялись денежному эквиваленту в 1 000 000 000 долларов. К концу 15-го столетия денежная масса всей Европы составляла всего 200 000 000 долларов... Катастрофический по своим последствиям развал Древнего Рима и приход тёмного Средневековья был вызван снижением массы денег в обращении... Без денег цивилизация существовать не может. С сокращением предложения денег она начинает угасать и, если беде не помочь, может и вовсе погибнуть...»*

XV—XVI век. Колумб открывает Америку, и начинается эпоха её колонизации испанцами.

XVII век. Северная Америка. В начале века Англия предпринимает несколько попыток освоить новые территории. После ряда неудач, удаётся закрепиться на этих землях и основать первую колонию, которую называют Виргинией в честь английской королевы, никогда не выходившей замуж.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.