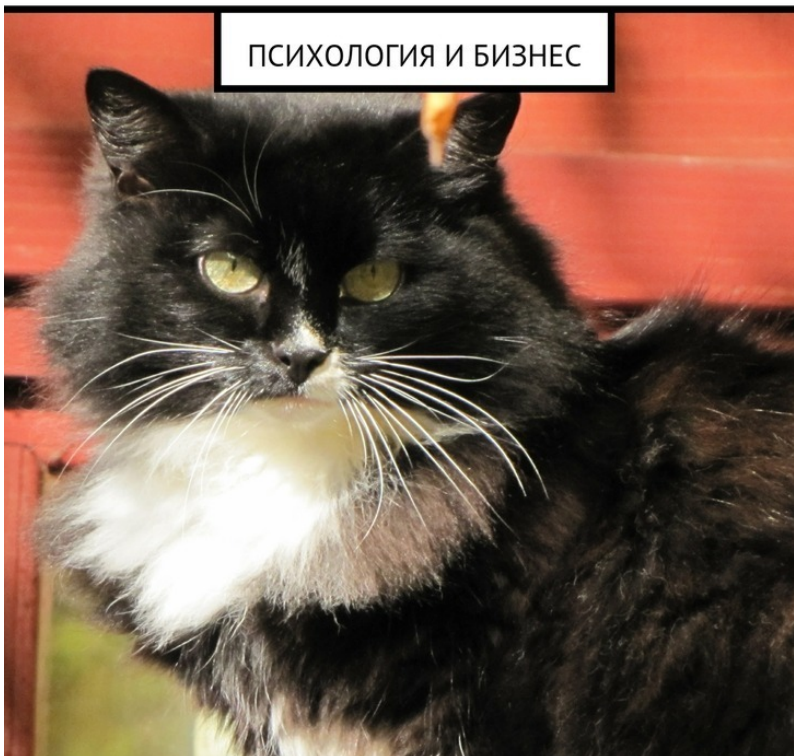


СЕРГЕЙ ПОПОВ

Думай и богатеи по-русски — 3

ПСИХОЛОГИЯ И БИЗНЕС



Сергей Николаевич Попов
Думай и богатей по-русски –
3. Психология и бизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22073627
ISBN 9785448343216

Аннотация

Книга посвящена организации мысленного процесса предпринимателя в моменты определения своего коммерческого пути, подбора команды, осуществления продаж. Искусство мотивации, творческий подход – вот основные темы книги.

Содержание

Часть I	5
Вступление	5
Глава 1	11
Глава 2. КАК ПЛАНИРОВАТЬ ДОХОДЫ	25
Глава 3. О ПОЛЬЗЕ	41
МЫСЛЕПЕРЕМЕЩЕНИЯ	
Конец ознакомительного фрагмента.	45

**Думай и богатей
по-русски – 3**

Психология и бизнес

Сергей Николаевич Попов

© Сергей Николаевич Попов, 2016

ISBN 978-5-4483-4321-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть I

Деньги и люди: тайная связь

Вступление

Сегодня прожить без денег можно разве что в глухой тайге или безлюдной тундре, в городе или селе без них прожить попросту невозможно. Поэтому, положив руку на сердце, можно сказать, что деньги нужны. И тем не менее, несмотря на их очевидную надобность людям, последние порой как только не отрешиваются от них, называя и «презренным металлом», и «искушением дьявола», считая их грязью, могильщиком всего духовного и воплощением зла. Конечно, так считают не все, лишь те, у кого денег нет. Те, у кого они есть, наоборот, даже эпитеты, характеризующие деньги, подбирают ласковые, например зовут их не деньги, а денежки и всякий раз демонстрируют свое уважительное отношение к ним, например, молча и тщательно пересчитывая наличность, приговаривают: «Денежки любят счет, денежки любят тишину», затыкая рот хвастунам, напутствуют: «Денежки любят тайну». На ночь их не пересчитывают – а то водиться не будут. Короче, применительно к деньгам общество разделено на два лагеря: деньгоненавистников и деньгопоклон-

ников. Для первых деньги – это плохо, для вторых – хорошо. Ну как тут не вспомнить известную поговорку: *«Хорошо все то, чем ты умеешь пользоваться»*. Ведь справедливости ради надо сказать, что деньги нужны и тем и другим. Просто деньгоненавистники не установили контакт с таким атрибутом человеческой жизни, как деньги, а деньгопочклонники худо-бедно, но навели мосты: подсмотрели, по каким законам деньги приходят к человеку, по каким задерживаются, по каким приумножаются. **Поэтому можно констатировать, что в плане своего отношения к деньгам люди разделились отнюдь не по духовному, а по интеллектуальному признаку.**

Переход от социализма (читай: феодализма) к капитализму произошел в России, как всегда, в одночасье и, как всегда, указом сверху. Те, у кого «соображалка» оказалась в этот момент в рабочем состоянии и кто перестал верить во всемогущество распределительной системы, тот в новой ситуации сориентировался и стал шаг за шагом приближаться к тому, чтобы иметь эти самые денежки в достаточном для себя количестве. Причем среди таковых были представители всех социальных слоев без исключения: и ученые, и духовенство, и деятели культуры, и рабочие, и труженики села. Я даже сталкивался с импозантными нищими на набережной в Хабаровске, которые за право с ними сфотографироваться брали гонорар исключительно в твердой валюте. Был такой нищий и в Москве на Ваганьковском кладбище, который в пе-

риод гиперинфляции – быстрого падения рубля – подаяние в этих самых рублях категорически не брал, только в американских долларах. Он знал себе цену! А приходилось ли вам застать бездомного попрошайку за пересчетом денег, например, в московском метро? Я как-то застал. На шее у попрошайки висела табличка: «Я – жертва психиатрических опытов КГБ». Когда он извлек содержимое своих карманов, я удивился – редкий владелец коммерческого ларька ежедневно снимал такую кассу! Но это касается тех, у кого голова оказалась в дееспособном состоянии на момент реформ.

Те, у кого голова работала похуже, не смогли найти путь к этим самым деньгам. Да если честно, то и не искали его, надеясь, что государство о них позаботится. Опять же такие люди имелись во всех без исключения социальных слоях. Среди них было множество тех, кого принято считать умными: ученые, деятели культуры, управленцы. Были среди них даже и нищие, но только какого-то некоммерческого склада. Умными эти господа продолжают считать себя и поныне, поэтому выдумали всяческие оправдания своему фиаско на поприще овладения деньгами: дескать, последние – грязь, а мы люди духовные. Но, как ни странно, именно эти «духовные» люди громче всех требуют отобрать деньги у тех, кто их заработал в новых условиях, чтобы раздать их тем, кто в тех же условиях не сделал требуемых шагов. Как здесь не вспомнить знаменитое ленинское: «Грабь награбленное!» Вот тебе и вся духовность.

Существует третья категория людей, которые честно сказали: чужих денег нам не надо (читай: награбленного грабить не будем), но класть свою жизнь на то, чтобы служить «золотому тельцу», мы тоже не хотим, мы хотим посвятить жизнь науке, искусству, спорту, а что касается материальных средств, то лишь бы их хватало на жизнь. (Как правило, их им хватает, но с большим скрипом.)

Одним словом, прошло более пятнадцати лет с того момента, когда власть в России решила: можно **не только зарабатывать, но и приумножать деньги.**

Пришла пора подвести итог.

ЧТО МЫ ЗА ЭТО ВРЕМЯ УЗНАЛИ О САМОЙ ПРИРОДЕ ДЕНЕГ, ЧТО УЗНАЛИ О ЧЕЛОВЕКЕ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЕГО СВЯЗИ СО ВСЕ ТЕМИ ЖЕ ДЕНЬГАМИ, ОДНИМ СЛОВОМ, ВЫЯВИЛИ ЛИ МЫ СУЩЕСТВОВАНИЕ ОБЪЕКТИВНЫХ ЗАКОНОВ, СВЯЗЫВАЮЩИХ ЧЕЛОВЕКА И СТИХИЮ ДЕНЕГ? А ЕСЛИ **ВЫЯВИЛИ, ТО КАКОВЫ ЭТИ ЗАКОНЫ?**

Семьдесят лет «воинствующего материализма», слава Богу, надежно поселили в наших людях осознание того, что без основательного исследования предмета нет шансов всерьез и надолго заполучить его в собственное пользование. Лишь единицы верят, что достаточно удариться как следует лбом об пол, вознести свою мольбу куда-то вверх – и она будет

не только услышана, но и встречена с пониманием. **Поэтому именно пониманию того, как строятся взаимоотношения между человеком и миром денег, посвящена первая часть этой книги.**

Может быть, кто-то из тех, у кого не сложились отношения с золотым тельцом, прочтя ее, найдет, где именно он совершил неверный шаг, и предпримет шаг новый, успешный – заслуженно обретет благополучие и не будет с нетерпением ждать часа, когда разрешат грабить то, что заработали другие. Дай-то Бог! Может, тот, кто принял решение не служить деньгам, а посвятить себя наукам или искусству, в трудный момент тоже совершит правильное действие и получит все необходимое для собственных нужд, а затем продолжит свое увлекательное занятие. Дай-то Бог!

Лично я придерживаюсь твердого убеждения, что

ВЗАИМООТНОШЕНИЕ ЧЕЛОВЕК – ДЕНЬГИ СТРОИТСЯ НА ОБЪЕКТИВНЫХ ПРИРОДНЫХ ЗАКОНАХ И ЗАДАЧА ЛЮБОГО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ МЕРЕ ИНТЕРЕСУЕТСЯ ДЕНЬГАМИ, В ЭТИХ ЗАКОНАХ РАЗОБРАТЬСЯ ИЛИ ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ЗНАТЬ О НИХ. ДАЛЬШЕ ЛИЧНЫЙ ВЫБОР КАЖДОГО: ИДТИ ЛИ К СЧАСТЬЮ, ЗВОНКО ЗВЕНЯ МОНЕТАМИ, ИЛИ ИСКАТЬ ДРУГИЕ ПУТИ К СОГЛАСИЮ СО СВОЕЙ ДУШОЙ, НЕ ИСТОЧАЯ ПРИ ЭТОМ БЕССИЛЬНОЙ ЗЛОБЫ, КОГДА В ТВОЕМ ПРИ-

СУТСТВИИ КТО-ТО ЭТИМИ МОНЕТАМИ ЗАЗВЕНИТ.

Собственно, на этом строится человеческая *культура*, о которой мы так любим говорить, особенно в те минуты, когда не обременены поиском денег.

Глава 1

ПОЧЕМУ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ, НАДО ТРАТИТЬ?

Давайте проанализируем собственную коммерческую жизнь (если таковая имелаась). Спросим себя: *в каких случаях к нам обязательно приходили деньги?* Ответ будет таков: *это случалось именно тогда, когда мы очень хотели их потратить.* Нам была нужна новая шуба, новая машина, поездка на отдых и т. д. (очень нужна!), а денег нет – никто не покупает наш товар, не пользуется предоставляемыми нами услугами. И вдруг **в минуту наивысшей степени отчаяния**, когда уже потеряна надежда на осуществление мечты, кто-то неожиданно осуществляет у нас масштабную покупку или заключает с нами договор на услуги, естественно, с перечислением денег. **Мы заранее планировали, что недолго продержим заветные деньги в своих руках и немедленно отнесем их туда, где продается желанная вещь.** И нашим планам волею судеб было дано осуществиться.

А теперь давайте вспомним, что бывает в том случае, если мы мысленно отказываем себе в возможности обрести желаемую вещь, порой и ненужную нам вовсе, и находим для этого самый благородный предлог: не быть транжирой, скопить деньги на что-то дельное? А бывает вот что: деньги к нам

не приходят вовсе. Почему?

Чтобы ответить на этот вопрос, надо взять за основу такую аналогию:

БИЗНЕСМЕН – ЭТО НАСОС, КОТОРЫЙ ПЕРЕКАЧИВАЕТ ДЕНЬГИ ПО СОЦИАЛЬНОМУ ОРГАНИЗМУ ТОЧНО ТАК ЖЕ, КАК СЕРДЦЕ ПЕРЕКАЧИВАЕТ КРОВЬ ПО ОРГАНИЗМУ ЧЕЛОВЕКА. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЛЯ ДЕНЕГ НАЙДЕНО – ЭТО КРОВЬ, ТЕКУЩАЯ ПО ОРГАНИЗМУ, КОТОРЫМ ЯВЛЯЕТСЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО.

А теперь о том, почему бизнесмену обязательно надо планировать, как потратить деньги, чтобы последние к нему пришли. Напомню, что бизнесмен – насос. Представим себе насос, который должен, например, перекачать топливо из подземного резервуара в бак автомобиля на заправочной станции. Каждый знает, что даже при работающем двигателе насоса топливо из резервуара будет поступать тогда, когда пистолет на выходе находится во включенном состоянии. Если на выходе стоит заглушка, то нового поступления топлива из резервуара в насос не будет.

С БИЗНЕСМЕНОМ ВСЕ ПРОИСХОДИТ ТОЧНО ТАК ЖЕ. ЕСЛИ ОН СТАВИТ СЕБЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ТАБУ – ЗАПРЕТ НА ЖЕЛАЕМУЮ ПОКУПКУ, ТО

ЕСТЬ БЛОКИРУЕТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ,
ТО НОВЫЕ ДЕНЬГИ К НЕМУ НЕ ПРИДУТ.

Приходится отмечать, что

КОВАРНЫЕ ДЕНЬГИ ПРИХОДЯТ НЕ СТОЛЬКО
НА РЕАЛИ-ЗАЦИЮ БЛАГИХ НАМЕРЕНИЙ, СКОЛЬКО
НА ОСТРЫЕ И СПОНТАННО ВОЗНИКШИЕ ЖЕЛАНИЯ
ИЗ КАТЕГОРИИ «ВЫНЬ ДА ПОЛОЖЬ».

А теперь вопрос: почему покупка должна быть именно *желаемая*, а не *целесообразная*?

Ирина Львовна, владелица небольшого ресторанчика, делилась со мной установленной ею зависимостью посещаемости собственного заведения. «Стоит мне, например, ни с того ни с сего захотеть купить летом шубу, да так захотеть, что хоть криком кричи, как через день-другой точно нагрянет заказчик, да притом с большими для нас деньгами: попросит свадьбу провести или юбилей. Причем многие из них рассказывают: хотела, мол, свадьбу дочери дома отпраздновать, а потом вот иду мимо вашего заведения и вдруг мысль: а зачем дома, когда можно здесь – ни готовить пищу накануне не надо, ни мыть посуду после праздника. И твердо решила: свадьба будет у вас. Или, например, хотел человек свой юбилей с размахом в дорогом ресторане отпраздновать, а потом вдруг вспомнил, что как-то ужинал в моем заведении с при-

ятелем. И так ему здесь уютно показалось, по-домашнему. Взял да и ни с того ни с сего передумал: не стал звать на юбилей всех подряд, а только самых близких, поэтому и выбрал местом проведения нас. Так глядишь – и за два-три таких мероприятия мне деньги на шубу и накопились. А шуба эта не то что мне очень нужна была, а просто захотелось. И не один раз так было.

Я подумала: если деньги так легко на безделицы идут, то еще легче должны пойти на что-то серьезное. Стала думать, что хорошо бы дочери квартиру купить. Девушка взрослая, ей надо вести самостоятельную жизнь. Разумное приобретение должно быть – квартира. А деньги на него не идут – пустует заведение, посетители как вымерли. И вдруг захотелось обновить гардероб: такую коллекцию случайно увидела – загорелась вся. Хочу эти шмотки – «вынь да положь», а денег знаю, что нет. Отчаялась. Думаю: не видать мне обновок! Несчастливая я! И вдруг – клиент: заказ на поминки. Да какие поминки – почти сто человек! Коллекцию я купила. Итак, я заметила, каждый раз: стоит чего-то захотеть (порой ничемного), деньги как раз и идут, а нужное что замыслишь купить – ни в какую».

Объяснить этот феномен можно следующим образом. **Человек наделен способностью к биолокационному контакту с окружающими людьми. Если, например, посреди лета одному предпринимателю вдруг остро захотелось купить зимнюю шубу, это означает, что**

какому-то другому продавцу товара в свою очередь вдруг захотелось поменять автомобиль, а у него нет денег на эту покупку. Но острое желание первого торговца занять шубу, а главное, отсутствие свободных денег на эту покупку (допустим, он владеет солярием, а должного числа клиентов нет) рождает пронзительный биологический импульс, который в свою очередь улавливается биолокационным способом уже третьей коммерсанткой, например хозяйкой турбюро. Последней для успешной деятельности надо выглядеть так, словно она едва ли не ежемесячно отдыхает то на Бали, то на Канарах, короче, иметь бронзовый загар по всему телу. Она же не только на Бали, но даже на загородную дачу не ездит, поскольку и дачи-то у нее нет. Вот владелица турбюро, уловив биологический импульс той, кому потребовалась шуба, неожиданно для себя принимает решение оставить большую часть своих скромных доходов в ее солярии в надежде обрести тропический загар, а через него преуспеть в туристическом бизнесе. Она вдруг уверилась в том, что загорелая кожа вызовет доверие клиентов к ее фирме и принесет большие деньги. И так далее.

Таким образом,

ГЛАВНОЕ СВОЙСТВО ДЕНЕГ – НАХОДИТЬСЯ В НЕПРЕРЫВНОМ ДВИЖЕНИИ ПО ЖИВОЙ ЦЕПИ, СО-

СТОЯЩЕЙ ИЗ ЛЮДЕЙ.

Люди, максимально способствующие этому движению, те, кто, во-первых, привык потакать своим желаниям, то есть тратить деньги, а во-вторых, имеющие возможность получить деньги от других людей через продажу товаров или предоставление услуг, то есть ведущие коммерческую деятельность, наиболее обласканы стихией денег.

И это немудрено:

ведь БЛАГОДАРЯ ЛЮДЯМ С ВЫШЕОПИСАННЫМИ КАЧЕСТВАМИ ДЕНЬГИ СПОСОБНЫ ВЫПОЛНЯТЬ СВОЮ ГЛАВНУЮ ФУНКЦИЮ – ПОСТОЯННО ПЕРЕМЕЩАТЬСЯ ПО СОЦИАЛЬНОМУ ОРГАНИЗМУ.

Отступление от приведенного выше правила взаимоотношения с деньгами приводит к тому, что отступившего деньги начинают старательно обходить.

Именно этим, например, объясняется тот факт, что у бизнесмена, взявшего в кредит солидную сумму денег и стремящегося в первую очередь погасить свой долг, могут ни с того ни с сего разладиться дела – отлаженный коммерческий механизм вдруг перестает приносить обычную прибыль.

Игнат занял денег на приобретение жилья. Жена запилила: надоело жить в малогабаритке. Мужчина не возражал:

его дело – установка бронированных дверей – давало устойчивый доход, и предприниматель рассчитывал вернуть свой долг в течение года. Взял кредит. Но вдруг количество заказов стало резко падать. Игнат не мог понять, в чем причина: количество рекламных объявлений не снижалось, издания, публикующие их, оставались прежними, их тиражи не менялись. Возникла угроза в срок не вернуть кредит, а это грозило огромными неприятностями. Мужчина обратился ко мне. Я спросил Игната, на что бы он стал тратить заработанные деньги, если бы не влез в долги? Мужчина отметил, что вдруг ни с того ни с сего захотел поменять машину: присмотрел достаточно дорогую «Ауди», еще очень хотел сделать подарок своей семье – отправиться всем вместе в морской круиз вокруг Европы – тоже удовольствие не из дешевых. «Если сложить стоимость новой машины и семейного отдыха, то и получалась бы та сумма, которую я занял на покупку жилья, – подытожил коммерсант и тут же оговорился: – Правда, зачем мне нужна эта машина и такой отдых, не знаю. Захотелось – и все».

«Это значит, – стал объяснять я, – что деньги пришли бы к вам, Игнат, в том случае, если бы вы направили их в дальнейшем в автосалон и туристическую фирму. Кто и почему именно так прочертил их маршрут – неведомо. И тем не менее как только вы мысленно отказались перемещать деньги именно по этой схеме в угоду желанию жены, они вовсе перестали к вам идти». «Что делать?» – спросил коммерсант.

«Восстановить схему движения денег», – последовал мой ответ. «Но это невозможно, – возразил мужчина. – Квартира уже приобретена. Денег на покупку автомашины и на семейный отдых нет». «Представляйте себе, что деньги, которые вы в перспективе заработаете, вставляя двери, направите не на погашение долга, а на покупку авто и на отдых с семьей в круизе», – посоветовал я. «А дальше?» – нетерпеливо полюбопытствовал коммерсант. «Дальше доходы от вашей деятельности обретут прежний объем... и вы расплатитесь по долгам за квартиру».

У мужчины не было другого выхода, как поверить мне. И слава Богу! Потому что, прислушавшись к совету, он вскоре стал получать от своей деятельности ту же прибыль, что и раньше, и вовремя вернул долг. Итак:

НИКОГДА НЕЛЬЗЯ ОТСТУПАТЬ ОТ НАМЕРЕНИЙ СОВЕРШИТЬ ТЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДСТВИЕМ ВАШИХ СПОНТАННО ВОЗНИКШИХ ЖЕЛАНИЙ.

По этой же причине **очень рискованно давать деньги в долг порядочным людям из числа предпринимательской братии.**

Именно порядочный человек, не задумываясь, наступит на горло собственным желаниям, чтобы вернуть то, что занял. Но чтобы вернуть деньги, одного желания мало, надо,

чтобы было что возвращать, то есть надо, чтобы деньги к этому человеку пришли. А вот здесь могут возникнуть проблемы. Каков механизм возникновения проблем, читатель, я думаю, уже понял.

Что касается кредитно-финансовых отношений между порядочными людьми, то, чтобы не терять денег, лучше всего действовать по следующему принципу. **Дав деньги в долг «приличному человеку», надо мысленно заложить следующую модель развития событий. В том случае, если должник взятых денег не вернет (в оговоренный срок и в оговоренном количестве), вы в одностороннем порядке разрушаете все существующие между вами человеческие отношения: не будете перезваниваться, встречаться, вместе ездить на шашлыки и т. д. Словом, вы вычеркнете этого человека из своей жизни, если он не сдержит слово по деньгам.**

Ваш должник посредством все той же биолокационной связи считает угрозу, которая ожидает ваши отношения, и, скорее всего, захочет ее отвести, то есть отношения с вами сохранить. Для этого он – кровь из носа – достанет деньги.

Достать деньги – это не обязательно заработать, их можно заполучить, продав что-либо из имущества или попросту перезаняв. Уверяю, что ваш должник успешно отыщет способ. Главное, чтобы он чувствовал, что ему необходимо это сделать. В итоге вы убьете двух

зайцев: вернете данные в долг деньги, которые достались вам нелегко, и сохраните отношения с порядочным человеком, которых тоже не так уж много на этой земле.

Именно так по моему совету и поступил Иван Федорович, который одолжил пять тысяч долларов своему близкому другу – чрезвычайно порядочному человеку (был бы тот непорядочным, конечно, в долг не дал бы). За возврат своих денег Иван Федорович не беспокоился. Во-первых, должник, повторяю, человек на редкость честный, а во-вторых, у него был свой небольшой бизнес – оказание ветеринарной помощи домашним животным. Ко мне Ивана Федоровича привело следующее обстоятельство: приятель, взяв деньги, поклялся их вернуть через два месяца, но срок миновал, а ответ должника был таков: хочешь – верь, хочешь – нет, а отдавать мне не с чего – клиенты со своими больными псами, кошками, канарейками как сквозь землю провалились. Посмотрим, может, через месяц-другой повезет, тогда и рассчитаюсь. Иван Федорович не сомневался в честности своего друга: ну с кем не бывает – не идут деньги, и все тут, и согласился ждать еще два месяца. Но по истечении и этого срока ответ был тот же: денег нет – бизнес стоит. Так повторилось еще два раза. Иван Федорович не знал, что делать. Деньги были нужны ему самому, но и искренность друга не вызвала сомнений. Тогда я и посоветовал ему тот прием, который только что описал читателю: при назначении очередной

даты возврата долга поклясться самому себе, что если друг свое слово не сдержит, то просто перестанет для него существовать: не буду больше ездить с ним на рыбалку, не буду пить пиво вечером, кататься в его автомобиле и т. п. – буду жить дальше без него.

Удивлению Ивана Федоровича не было предела, когда в назначенный срок – пятый по счету – приятель деньги принес. «Бизнес, что ли, пошел?» – полюбопытствовал кредитор. «Нет, – ответил друг, – просто продал свою машину, чтобы тебе вернуть. Чувствую, что твое терпение на пределе и вот-вот готово лопнуть, и тогда прощай наша дружба».

«Между друзьями и деньгами выбирай деньги, – сочинил я на ходу лозунг для бизнесменов и тут же развил свою мысль: – Тогда у тебя будут и друзья, и деньги». «А если выберешь друзей, – подхватил Иван Федорович, – то у тебя не будет ни друзей, ни денег. Честное слово, если бы я не поставил этот внутренний ультиматум, то через какой-то промежуток времени разуверился бы в честности своего друга. А нечестные друзья мне не нужны. Денег он мне все равно бы не вернул – получается, что у меня и впрямь не стало бы ни друга, ни денег».

Что касается приятеля Ивана Федоровича, то, освободившись от психологического бремени, каким является долг, он, видимо, задался вопросом: а что он себе хотел бы купить в первую очередь, если деньги от бизнеса все-таки пойдут? И почувствовал ответ: «Новый автомобиль вместо продан-

ного». Задался этой целью – и деньги пошли, бизнес снова ожил.

Итак, вернемся к главной мысли настоящей главы:

ДЕНЬГИ ОХОТНО ИДУТ К ТОМУ, КТО ИХ ТАК ЖЕ ОХОТНО ГОТОВ ПОТРАТИТЬ.

Конечно, это правило верно лишь для тех людей, которые занимаются коммерческой деятельностью. Для них экономить на осуществлении своих желаний – это верный путь к краху всего предпринятого ими дела. **Для тех же, кто работает на фиксированном окладе, то есть не имеет возможности заработать деньги в больших количествах, чем положено по должностной вилке, единственный способ скопить – это ограничивать себя в расходах. Пословица «Сэкономить – значит заработать» для них, и только для них!**

Другое дело, когда человек, привыкший изыскивать средства через ленинский призыв строжайшей экономии во всем, попадает волею судеб в свободный бизнес. В этом случае необходимо срочно перестроить уклад собственной психики. Надо, наоборот, приучить себя деньги тратить.

Евдокия Павловна всю жизнь проработала в научно-исследовательском институте. Должностной оклад был фиксированным, премии – в конце кварталов и в конце года. Женщина научилась обращаться с деньгами по схеме: если хо-

чешь приобрести что-то солидное, экономя, отказывая себе во всем. Неожиданно ее ставку сократили. Подруга предложила идти торговать на вещевой рынок. Она-де будет привозить из-за рубежа вещи, а Евдокия Павловна продавать и иметь свой процент с прибыли. Дело понравилось – живое, интересное и вроде бы даже денежное, если послушать других. Но вот к самой Евдокии Павловне деньги что-то с охотой не шли. Женщина обратилась ко мне за консультацией.

«Зачем вам деньги, которые вы собираетесь заработать на рынке?» – поинтересовался я. «Надо сделать в квартире ремонт», – последовал ответ. «*Надо* сделать или *хочу* сделать?» – стал уточнять я. Собеседница не задумываясь ответила: «*Надо*». Тогда я задал следующий вопрос: «А что вы в этом случае *хотите*?» «Я *хочу* и духи себе новые купить, дорогие, и отдохнуть съездить, и в ресторан давно не ходила, ой, да я много что хочу!» – искренне воскликнула женщина. «А как вы поступаете со своими желаниями?» – не унимался я. «Никак, – ответила предпринимательница, – я отказываю себе в их осуществлении. Жизнь меня приучила: если хочешь купить что-то дельное, надо экономить на мелочах». «Это была другая жизнь, – объяснил я. – В той, другой жизни сложились другие отношения с деньгами. Вам следует о них забыть и начать относиться к деньгам по-новому».

Дальше я объяснил Евдокии Павловне, почему она, став предпринимательницей, должна не стесняться себя в расходах, особенно на желанные «мелочи», – ведь, чтобы много за-

рабатывать, надо также много тратить. Женщина прислушалась к рекомендации, и ее продажи стали успешнее. Сначала она реализовала все свои мелкие желания, а затем расширила дело: оборот стал таким, что она смогла легко вложить деньги в ремонт, не ограничивая себя в исполнении прочих желаний.

Глава 2. КАК ПЛАНИРОВАТЬ ДОХОДЫ

Итак, деньги охотно приходят к тому, кто зарекомендовал себя «насосом», способствующим циркуляции финансов по социальному организму.

Таким образом, *чтобы войти во взаимодействие со стихией по имени ДЕНЬГИ, следует создать список существующих у тебя проблем, планов или просто стихийно возникших желаний. Первое, что надо сделать, это поклясться себе, что все эти цели будут обязательно достигнуты, второе – отказаться от достижения каждой из целей каким-либо другим способом, кроме как через деньги.* Об этом втором условии я хочу рассказать подробнее.

Однажды ко мне на прием пришел театральный режиссер. Как принято говорить, весьма раскрученный. По крайней мере деньги не являлись для него таким дефицитом, каким они обыкновенно являются для большинства представителей этой профессии. Режиссер ставил антрепризные спектакли, участвовал в них сам и зарабатывал «презренный металл», разъезжая по городам и весям. Мужчина обратился ко мне с весьма любопытной просьбой – *прочистить ему информационные каналы.* У меня, конечно же, возник вопрос: а зачем ему это потребовалось? Ответ деятеля искусства меня поразил. «Я хочу заняться основательным изу-

чением геометрии», – сказал этот уже немолодой мужчина. Мне при шлось задать ему еще один вопрос: «А зачем вам изучать геометрию в столь зрелые годы и при ваших уже сложившихся отношениях с профессией? Прожили ведь вы без знания этого предмета столько лет, и неплохо прожили. Откуда эта запоздалая тяга к точным наукам?» И тогда посетитель наконец «раскололся». «Дело в том, – признался он, что у моего сына-школьника двойка по геометрии. Я кричу на него, лишаю возможности гулять с друзьями, заставляю учить этот предмет – а воз и ныне там. Я принял решение самому разобраться в этой науке, для того чтобы потом помочь разобраться в ней сыну». «А у вас есть время на то, чтобы разбираться в геометрии?» – поинтересовался я. «Нет, такого времени у меня, конечно, не существует, – чистосердечно признался мужчина. – Разучивание ролей, репетиции, поездки по стране – график забит предельно. Но я, честное слово, пожертвую своими заработками, я даже брошу сцену ради твердой тройки по геометрии у моего сына. Так что еще раз прошу: прочистите мне, Сергей Николаевич, информационные каналы».

Я смотрел на этого человека и не спешил выполнить его просьбу, а размышлял следующим образом: «Уж ежели в юности мужчина решил посвятить себя театральной профессии, то, скорее всего, у него самого некогда были серьезные проблемы с точными науками, и в том числе с геометрией. В этом случае изучение их в зрелом возрасте даст, скорее

всего, тот же результат, что и в школьные годы. Во-вторых, **никогда не надо сходить с того пути, который неизменно дает тебе хлеб насущный.** А господину, сидевшему напротив меня, стихия денег явно покровительствовала на театральных подмостках». Руководствуясь последним умозаключением, я задал такой вопрос своему посетителю: *«Сколько в денежном выражении стоит тройка вашего сына?»* Мужчина, немного подумав, ответил: «Если класть купюру непосредственно в карман школьному учителю математики, то сто долларов в месяц будет более чем достаточно. Если нанять хорошего репетитора, чтобы тот дополнительно занимался с моим сыном один раз в неделю, то одно такое занятие стоит пятьдесят долларов. В месяце четыре недели, значит, дополнительно потребуется двести долларов». «Таким образом, – стал я подводить итог, – тройка по геометрии вашего сына стоит от ста до двухсот долларов». Театральный деятель утвердительно кивнул головой. «А теперь ответьте мне на такой вопрос, – попросил я, – следует ли мне прочищать вам информационные каналы, для того чтобы вы нашли способ заработать лишние 100—200 долларов в месяц посредством своей профессии?» Мужчина, не задумываясь ни на минуту, ответил: «Нет, не стоит, я и сам соображу, как это сделать». Впоследствии этот человек и впрямь легко нашел эти деньги, в результате его сын имел заслуженный «трояк», а он сам продолжал блистать на сцене.

Но часто бывает совсем по-другому. Человек, занимаю-

щийся коммерческой деятельностью, в силу сохранившейся со времен социализма привычки для решения своих проблем обивать пороги государственных учреждений и влиятельных друзей, искать лазейки в законах забывает о том, что способом решения всех проблем для него должны быть деньги. В результате такой забывчивости, во-первых, проблема не находит решения, а во-вторых, уменьшается отдача от коммерческих операций. Именно такая ситуация имела место с другой моей клиенткой.

Дарью Сергеевну кормили несколько игровых автоматов, размещенных в торговом помещении. Ко мне же она обратилась за таким советом: каким путем ей можно побыстрее приобрести новую квартиру: заработать на нее денег, переселиться в дом, который заведомо пойдет под снос, или так выйти замуж, чтобы хоромы мужа оказались лучше существующих. *Я заметил женщине, что если она занимается бизнесом, то путь к новому жилью следует искать только через увеличение доходов от своей коммерческой деятельности.* Дама пожалала плечами и пропустила мой совет мимо ушей. Впоследствии она сильно пожалела, что проигнорировала это объективное правило взаимоотношений коммерсанта с деньгами.

То продолжая пытаться развивать существующий бизнес, то ища квартиру для обмена в доме под снос, то знакомясь с перспективными мужчинами из-за их жилья, предпринимательница стала замечать, как ситуация вокруг ее бизне-

са ухудшилась, причем как-то сама собой. Посетители вдруг перестали посещать игровой зал, предпочитая другие аналогичные заведения в округе. Сначала она не придавала этому значения. Но когда всерьез спохватилась, было уже поздно. Женщине пришлось закрыть свою деятельность, так как она стала убыточной. Как уже догадался читатель, новой квартиры она тоже не приобрела.

А теперь то, что касается практических действий.

Например, надо решить задачу: куда деть ребенка на лето. Не следует ежемесячно писать бабушке письма в деревню, описывая, какие опасности подстерегают вашего отпрыска летом, останься он болтаться в городе. В графе «отдых ребенка» проставьте сумму, в которую вам обойдется путевка для вашего чада в оздоровительный лагерь или совместный с ним отдых в пансионате. Другая задача: вам нужно новое пальто – не следует рассчитывать, что сестра, у которой муж – бизнесмен, отдаст вам с барского плеча всего лишь несколько раз надетую вещь, не надо звонить ей, поздравлять с каждым праздником, беспокоиться о здоровье ее детей. Надо в графе напротив слова «пальто» поставить ту сумму, которая потребуется для приобретения последнего. Если вам надо увеличить свою жилплощадь, то опять же лучше оставить мысль получить жилье от государства в качестве очередника, перестать носить подарки чиновникам из жилищной комиссии, а проставить в графе «жилье» ту реальную сумму, которая решит эту проблему.

В дальнейшем ваша задача будет сводиться к тому, чтобы думать, откуда вам взять эти деньги.

Одним словом:

**БИЗНЕСМЕН ДОЛЖЕН ДУМАТЬ О ДЕНЬГАХ,
И ТОЛЬКО О НИХ.**

Это правило верно, но только с оговоркой.

Во многих книгах, посвященных бизнесу, прописан такой прием: *если постоянно думать о чемодане с деньгами, то деньги у вас обязательно появятся.* Да, это правильно. Ведь думая о деньгах, мы организуем нужным образом свою мысль. Правильно организованная мысль – это нужным образом направленная в пространство энергия человеческого организма. Это и есть пробуждение к жизни магических способностей человека. Магические способности дают возможность людям влиять на окружающий мир силой своего «хочу». Но существует и обратная сторона у этой рекомендации. О ней я расскажу особо.

Много лет назад ко мне на прием пришла молодая энергичная женщина. Желание работать просто било у нее через край. Ей и впрямь было для чего трудиться не покладая рук. Женщина приехала из Грузии, снимала комнату в Москве, была одета в кроссовки (на дворе была зима), джинсы и легкую ветровку. На большее у нее не было денег. Зато интеллектуально она была подкована через край: то и дело цити-

ровала последние, в основном переводные, книги американских авторов, которые обучали россиян, как правильно делать деньги. Из всего прочитанного моя посетительница сделала вывод, что перед собой нужно ставить настолько грандиозную цель, чтобы желание достижения последней было способно даже ночью поднять тебя с постели и вдохновить работать. И такую цель женщина для себя нашла – купить собственный дом в центре Лондона!

Те, кто принадлежит к грузинской нации, очень последовательны при движении к цели и очень работоспособны, но у них как бы отсутствует периферийное зрение – неудачи отнюдь не заставляют их усомниться в правильности выбранного пути и поискать другой. Наоборот, они ожесточаются, мобилизуют организм, заставляя идти именно тем путем, который однажды выбран.

Забыл сказать, что моя посетительница до момента нашей встречи проработала в Москве уже полтора года и, несмотря на неиссякаемый энтузиазм и нечеловеческую работоспособность, заработала ровно столько, чтобы не умереть от голода и не остаться без крыши над головой. Естественно, у меня она интересовалась, что именно ей следует сделать, чтобы ее усилия адекватно вознаграждались деньгами? Я посоветовал посетительнице снизить планку своих материальных притязаний хотя бы до уровня решения элементарных бытовых проблем – нормально одеться, приобрести собственное жилье если не в Москве, то в Подмосковье. Женщина на-

смешливо улыбалась в ответ и отвечала одно и то же: «Нет, это меня не вдохновляет». Наша психологическая консультация напоминала разговор слепого с глухим, и мы быстро ее завершили.

Где-то через год я случайно столкнулся с этой особой вновь, опять зимой. На ней была все та же легкая ветровка, но уже с многочисленными заплатками, те же полинявшие, зашитые и заштопанные джинсы, прорехи на кроссовках были стянуты... медной проволокой. Судя по внешнему виду, дела у предпринимательницы шли плохо, как всегда, а может, и еще хуже. Однако женщина, узнав меня, тут же радостно сообщила: «Сергей Николаевич, не поверите, я нашла новый стимул, заставляющий меня работать едва ли не двадцать часов в сутки. Я хочу вложить такие гигантские деньги в экономику Великобритании, чтобы ее правительство мне одной разрешило ходить босиком по Лондону». И тут я понял, что эта дама, вероятнее всего, сошла с ума. Постоянные неудачи, голод, безденежье, работа за гранью физических возможностей организма сделали свое черное дело – психика не справилась.

Предпринимательская деятельность – занятие очень серьезное и порой опасное, опасное как для жизни человека, так и для его здоровья, в том числе и психического. Чтобы не нанести сокрушительный удар своей психике в результате занятий коммерцией, *надо вести бизнес так, чтобы регулярно зарабатывать деньги, хоть и небольшие, решая по-*

средством их пусть не самые главные, но тем не менее существующие у тебя проблемы, исполняя если не самые глобальные, то все-таки реальные желания. Надо научиться выигрывать сначала малые сражения, потом – средние, а уже потом – тотальные битвы.

В БОРЬБЕ ЗА ДЕНЬГИ НАДО ПРИУЧИТЬ СЕБЯ ПОБЕЖДАТЬ

Поэтому я рекомендую читателям взять на вооружение такой совет.

Когда вы ставите целью заработать деньги на решение своей проблемы или осуществление мечты, надо уточнить: **в какие сроки должна быть достигнута цель.**

Мы уже говорили о том, что,

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗАИМЕТЬ НЕОБХОДИМУЮ СУММУ ДЕНЕГ, НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕЛЬЗЯ СТРЕМИТЬСЯ СОКРАТИТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЕ РАСХОДЫ.

В связи с вышесказанным надо поступать следующим образом.

В перечне имеющихся проблем и неосуществленных желаний напротив каждой позиции следует указать стоимость реализации каждого из них. Таким образом, в первой графе указано, сколько стоит ваша проблема или мечта, во второй вы обозначаете срок, когда должна быть решена про-

блема или осуществлено желание: через месяц, полгода, год, несколько лет. Например, ребенка надо отправить в оздоровительный лагерь в июне, а до него осталось четыре месяца. Новое пальто нужно купить хотя бы в октябре, а до октября еще восемь месяцев. Улучшить жилищные условия реально не более чем через два года, то есть через двадцать четыре месяца. Затем следует создать еще одну графу – третью. *Поделив стоимость проблемы или мечты на количество месяцев, планируемых на их осуществление, вы получите ту сумму денег, которую необходимо ежемесячно зарабатывать в дополнение к уже имеющемуся заработку.* Эту цифру вы заносите в третью графу.

И вот тут начинается самое интересное.

Для начала вы вспоминаете о том, сколько у вас уходит средств на повседневные расходы (квартплата, питание, обучение детей и т. п.). Естественно, что вы эти деньги регулярно зарабатываете.

Далее следует осуществить сравнительный анализ. Он состоит в следующем.

ЕСЛИ ТРЕБУЮЩИЙСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЗАРАБОТОК СОСТАВЛЯЕТ 50—100% ОТ СУЩЕСТВУЮЩЕГО, ТО ЭТИ ДЕНЬГИ В ДАЛЬНЕЙШЕМ ЛЕГКО НАЙДУТ ВАС, ЕСЛИ БОЛЬШЕ, ТО ПРЕДПРИНЯТЫЕ УСИЛИЯ, КАК ПРАВИЛО, НИЧЕГО НЕ ДАДУТ¹.

¹ Исключение составляют алкогольный бизнес, игорный и такие запрещенные

Например, вы ежемесячно зарабатываете двенадцать тысяч рублей, и они у вас расходятся на бытовые нужды. Путь для сына в летний оздоровительный лагерь на один месяц стоит те же двенадцать тысяч рублей. Чтобы отправить туда мальчика хотя бы на два месяца, в сумме надо двадцать четыре тысячи рублей. На то, чтобы заработать эти деньги, в вашем распоряжении четыре месяца. Значит, чтобы решить вышеуказанную проблему, вам необходимо ежемесячно зарабатывать шесть тысяч рублей в дополнение к имеющемуся заработку. Таким образом, дополнительный заработок составляет от имеющегося пятьдесят процентов. Будьте уверены, что эти деньги вас найдут. Как? Поговорим позже.

А сейчас посмотрим, как поступить с мечтой улучшить свои жилищные условия. Допустим, имеющееся у вас жилье можно оценить в 40 тысяч долларов (1 миллион 200 тысяч рублей). Новое жилье обошлось бы вам в 60 тысяч долларов (1 миллион 800 тысяч рублей). Разница, которую нужно доложить, продав собственное жилье, чтобы купить новое, составляет 20 тысяч долларов (600 тысяч рублей). Если мы поделим 600 тысяч рублей на 24 месяца, отведенные на исполнение мечты, то получится: дополнительно каждый месяц нужно зарабатывать 25 тысяч рублей. Но вы сегодня, напоминаю, зарабатываете 12 тысяч. В этом случае дополни-

виды коммерции, как наркобизнес, торговля оружием или предоставление интимных услуг – виды коммерции, построенные на химерных образованиях.

тельный заработок составляет более 200% от существующего. (Я только что говорил о том, что он не должен превышать 100%.) Это значит, что если вы примете решение отодвинуть все мелкие цели ради осуществления главной мечты, будете проливать семь потов ради того, чтобы иметь дополнительно 24 тысячи рублей в месяц, то, скорее всего, не заработаете ни одной дополнительной копейки к тем ежемесячно приходящим к вам в результате трудов 12 тысячам рублей.

Как следует поступить? Научившись зарабатывать дополнительно 6 тысяч рублей ежемесячно на протяжении ближайших четырех месяцев (эти деньги необходимы на летний отдых сына), по истечении этого времени озадачьтесь проблемой покупки пальто. До октября осталось четыре месяца. Допустим, вы приглядели себе очень неплохое пальто за 2 тысячи долларов (60 тысяч рублей). Поделив его стоимость на оставшиеся четыре месяца, вы узнаете, что должны дополнительно зарабатывать 15 тысяч рублей в месяц. Но на сегодняшний день ваш ежемесячный заработок составляет уже 18 тысяч: 12 тысяч, которые вы зарабатывали всегда, плюс 6 тысяч, которые вы стали дополнительно зарабатывать в последние четыре месяца. Таким образом, дополнительный заработок на покупку пальто составляет от существующего 83% (не превышает ста!). А это значит, что и эти деньги опять же найти удастся.

А теперь вернемся к проблеме покупки жилья. К октябрю ваш ежемесячный заработок – уже 33 тысячи рублей.

Но и срок исполнения заветного желания – покупки нового жилья – сократился до 16 месяцев. Необходимая сумма составляет 600 тысяч рублей. Разделим 600 тысяч рублей на 16 месяцев, получим 37,5 тысячи рублей. Это 114% от существующего заработка. Многовато. Но в столь глобальном деле, как покупка жилья, один-два месяца ничего не решают. Отложим осуществление мечты, к примеру, на два месяца. В этом случае дополнительный ежемесячный заработок должен составлять 33 тысячи рублей. Это 100% от существующего сегодня, а значит, реально достижимые деньги. Можно приступить к тому, чтобы начать реально их зарабатывать.

Таким образом,

ПРАВИЛЬНО ВЫСТРОИВ ОЧЕРЕДНОСТЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ И ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ, МОЖНО ГАРАНТИРОВАННО ОБРЕСТИ ДЕНЬГИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ.

Борис Евгеньевич некогда работал оперуполномоченным в районном отделении внутренних дел. Ежемесячной зарплаты в 10 тысяч рублей едва хватало на жизнь. С этим можно было бы как-то мириться, если бы не одно обстоятельство: молодой мужчина был женат, жили супруги в квартире родителей жены, между собой ладили, а вот со стариками – нет. И вот, для того чтобы сохранить семью, Борис Евгеньевич решился уйти из милиции и устроиться работать риэлтором. Профессию агента по недвижимости он выбрал

исключительно для того, чтобы в кратчайшие сроки решить собственную жилищную проблему.

Обладая недюжинной трудоспособностью, мужчина трудился с утра до ночи, однако результат в денежном выражении был приблизительно тем же, что и на государственной службе. «Не везет мне что-то», – думал эксперт по недвижимости, когда у него срывалась очередная сделка. А ему и правда тотально не везло. Для того чтобы выявить причину своего невезения, мужчина обратился ко мне. Я сразу обратил внимание на то, что цель, которую поставил перед собой бывший «опер», требует для достижения такого увеличения месячных заработков, которое превышает некогда имевшиеся у него на милицейской службе не то что в два раза – в десять раз! Я спросил Бориса Евгеньевича, нет ли у него цели поменьше, нежели такая дорогостоящая, как покупка жилья. Собеседник ответил: «Да, есть – хочу съездить немного отдохнуть, а то совсем уработался». «Сколько на это потребуется денег?» – поинтересовался я. «Где-то приблизительно 30 тысяч», – последовал ответ. «А когда запланировали свой отдых?» – снова спросил я. «Где-нибудь в сентябре». Наш разговор происходил в марте. До сентября оставалось шесть месяцев. Разделив в уме 30 тысяч рублей на шесть месяцев, я вычислил, что для осуществления мечты об отдыхе моему посетителю следует ежемесячно к стабильным 10 тысячам рублей зарабатывать дополнительно еще 5 тысяч. Этот дополнительный заработок составлял 50% от имеющегося,

а значит, обретение его в результате упорного труда было вполне реальным. Об этом я и сообщил Борису Евгеньевичу.

«Ну, заработаю я деньги на отдых, отдохну, а что мне дальше делать? На что зарабатывать?» – спросил риэлтор. «Какие у вас есть еще мечты, но только более скромные в сравнении с покупкой квартиры?» – поинтересовался я. «Хотел бы жене гардероб обновить, – ответил мужчина, – а то совсем поизносилась». – «По вашей оценке, во что это выльется?» – «Тысяч в шестьдесят рублей». – «А когда хотелось бы сделать супруге такой подарок?» – «Ну, конечно, к Восьмому марта».

Я посчитал, что если после сентябрьского отдыха Борис Евгеньевич уже в октябре примется за работу, то на осуществление желания у него остается пять месяцев. Поделив 60 тысяч рублей на 5 месяцев, я получил сумму его дополнительного ежемесячного заработка —

12 тысяч рублей. Но к октябрю Борис Евгеньевич стабильно зарабатывал бы каждый месяц уже 15 тысяч рублей. Таким образом, предполагаемое увеличение ежемесячного дохода составило 80%, это позволяло надеяться, что и эти деньги найдут агента по недвижимости в результате упорного труда последнего.

«Вот так, постепенно удовлетворяя свои желания, возрастающие по стоимости, вы приблизитесь к тому, что ваши заработки станут, во-первых, достаточными, а во-вторых, такими, что вы сможете осуществить свою главную мечту – ку-

пить отдельное жилье для себя и своей семьи. Уверяю: при подобном планировании доходов это произойдет довольно скоро!» – подвел я итог нашей беседы.

Борис Евгеньевич позвонил через год и сообщил, что с финансами у него все в порядке – деньги на квартиру откладывать начал.

Таким образом,

ЧТОБЫ ЗАРАБОТКИ ВОЗРАСТАЛИ, НАДО ПРАВИЛЬНО ПЛАНИРОВАТЬ ИХ УВЕЛИЧЕНИЕ.

Глава 3. О ПОЛЬЗЕ МЫСЛЕПЕРЕМЕЩЕНИЯ

ЕСЛИ ВЫ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАРАБОТОК НА 50—100%, ТО ПЕРВОЕ, ЧЕГО НЕ НАДО ДЕЛАТЬ, – ЭТО ИСКАТЬ ОДИН КОНКРЕТНЫЙ ПУТЬ К ЗАВЕТНЫМ ДЕНЬГАМ.

Почему не следует этого делать? Да потому что **как только вы предпримете этот поиск, так немедленно убедитесь, что единственного реального пути к этим деньгам в настоящий момент для вас не существует.** А следовательно?.. Следовательно, надо довольствоваться своим теперешним положением и имеющимися заработками. Еще Вильям Шекспир писал: *«Так всех нас в трусов превращает мысль, и вянет, как цветок, решимость наша в бесплодье умственного тупика».*

Так один мой коллега – психолог – жаловался на то, что никак не может увеличить приток клиентов, чтобы тем самым получить дополнительный заработок, на который он хотел осуществить реконструкцию дачного дома на своем загородном участке. Я, естественно, первым делом посоветовал коллеге написать книгу, например, на тему брака и семьи (он занимался преимущественно этой тематикой) и выпустить ее в солидном издательстве большим тиражом. Кол-

лега ответил, что он уже думал об этом, но книг на тему брака и семьи практически нет на прилавках – это означает, что данная тематика не интересна сегодняшнему читателю. Тогда я посоветовал выпустить книгу на тему, как зарабатывать деньги. Психолог ответил, что он тоже изучал этот вопрос – результат неутешительный: таких книг сегодня пруд пруди, а один его знакомый – тоже психолог – обещал выпустить еще двадцать книг по этой тематике, и все в течение года. «Так что рынок будет перенасыщен, моя книга затеряется. Газетам сегодня не верят, телевидением не интересуются», – продолжал сгущать краски коллега. «А если прибегнуть к рекламе через Интернет?» – предложил я. Психолог отрицательно замотал головой: «Нет, нет. У меня уже существует сайт, на котором приведена подробная информация об осуществляемых мною услугах. Посещаемость сайта мизерная. Отдачи от него практически нет». «А вы пытались раскручивать сайт?» – поинтересовался я. «Как это?» – переспросил психолог. «Размещать информацию о нем на других сайтах, более посещаемых», – пояснил я. «Сам я не смогу этого сделать, – посоветовал мужчина. – Не очень-то хорошо пока ориентируюсь в Интернете». «А самому это и не надо делать. Вы подключите специалиста», – не унимался я. «Увы, такого специалиста я не знаю, – ответил коллега и в заключение произнес: – Я начинаю думать, а может, мне стоит сменить бизнес? Может, в другом деле я буду зарабатывать больше и смогу наконец занять деньги, которые бы позволили

мне мой сарай на дачном участке превратить в мало-мальски приличный дом, где я мог бы с удовольствием проводить летние месяцы?»

Я посоветовал коллеге не менять вида деятельности и поделился с ним своими соображениями, как можно привлечь дополнительные заработки.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ПРИНЯВ РЕШЕНИЕ УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАРАБОТОК НА 50—100%,

ВМЕСТО ТОГО ЧТОБЫ ИСТЯЗАТЬ СЕБЯ ПОИСКОМ ПУТЕЙ ОБРЕТЕНИЯ ЭТИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДЕНЕГ, ОТЧАИВАТЬСЯ, ОТ ТОГО ЧТО ЭТИ ДЕНЬГИ КАЖУТСЯ НЕДОСТИЖИМЫМИ, ДОЛЖЕН ВСЕГО-НАВСЕГО МЫСЛЕННО ПЕРЕНЕСТИ СВОЕ ФИЗИЧЕСКОЕ ТЕЛО В ТУ СИТУАЦИЮ, ГДЕ ЕГО ЖЕЛАНИЕ, ПОТРЕБОВАВШЕЕ ДЕНЕГ, УЖЕ ИСПОЛНИЛОСЬ, И ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ЭТОГО ФАКТА.

Например, для того, чтобы притянуть деньги на реконструкцию дачного дома, продолжал я напутствовать коллегу, следует мысленно перенести себя в летний месяц сначала на просторную застекленную веранду, которой у вас сейчас нет, но которую вы мечтаете построить, когда заработаете необходимые деньги, почувствовать, как ваше тело осво-

бодилось от необходимости все время быть настороже, чтобы не задеть в тесных комнатках и кухоньке за угол, за мебель, за плиту, ощутить всем телом прелести послеобеденного отдыха на большом удобном диване (который вы тоже со временем купите) и созерцать, например, сад или поле (в зависимости от того, куда будут выходить окна). Можно представить себя заснувшим сладким послеобеденным сном на той же веранде, можно представить, как вы проводите на ней вечер с друзьями, и т. д.

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.