

Манифест победителей



*С любовью и благодарностью посвящается
нашим первым и главным Тренерам –
нашим родителям*

Содержание

Десять заповедей созидания и триумфа	2	1
Слово к читателю	3	
Глава 1	4	
Глава 2	6	
Глава 3	8	
Глава 4	10	
Глава 5	11	
Глава 6	15	
Глава 7	19	
Глава 8	21	
Глава 9	23	
Глава 10	24	
Евангелие от Юлии и Юлиана	25	



ДЕСЯТЬ ЗАПОВЕДЕЙ СОЗИДАНИЯ И ТРИУМФА

1. *Лишь постоянно созидавая маленькие победы, - пожнешь плоды подлинного Успеха. Будь человеком творящим, человеком незамедлительного действия.*
2. *Возьми ответственность за собственную жизнь в обе руки, держи ее крепко и без усталости прокладывая свою личную тропку к океану незаимствованного Успеха. (Сыр, который тебе всучивают, давно протух.)*
3. *Выстрадай идею, которая обязана стать глубоко личным переживанием, опытом твоей индивидуальности. Выпестуй, взлелей, вынянчи ее, и она обязательно приведет тебя прямо к осуществлению твоей мечты.*
4. *Не играй долго на чужой территории в чужую игру, если только это не часть твоего собственного замысла!..*
5. *Возьми на себя ответственность за создание мира, в котором ты свободен предоставлять свободу другим быть твоими друзьями и наставниками.*
6. *Иди по жизни только своею собственной дорогой – ибо она единственная.*
7. *Не суетись перед лицом Вечности. Порожденный ею, носи с достоинством в свое «завтра» Ее всегда пульсирующее во всех нас Величие.*
8. *Принимай перемены всем сердцем. Любые, все... Не забывай, что жизнь – неизменное движение. Двигайся к переменам, изменяйся с изменениями, будь готов к этому вечному движению каждое мгновение; и начинай двигаться даже там, где другие сказали: Я – достиг! Я – лучший...*
9. *Отдай себя любви, растворишься в ней, дай себе свободу любить и быть любимым, и успех станет твоим узаконенным владением.*
10. *Празднуй жизнь всеми возможными способами, ликуй и смейся над этой шуткой, в которой по неизвестным никому, кроме тебя самого, причинам ты согласился принимать такое живейшее участие!*



Слово к читателю

Наш самый близкий друг, перед тобой — бомба. Здесь нет мудрости Востока и нет новейших технологий Запада. То, что здесь есть — главное, — ты сам. Налей себе немного вина, уединись в тихом и уютном для тебя месте, расслабься и прочти это. Ты найдешь свои проблемы и победы. Извечную грусть и радость существования. Успехи и промахи. Славу и бесславие своих будней. Здесь ты встретишься с самим собой, но в другой форме. Ты узнаешь о тех этапах, которые ты мог бы пройти или проходишь сам. Сейчас и сейчас. В это мгновение. В этом, конкретном, отрезке времени. Это бомба с часовым механизмом. И как только ты дойдешь до последнего слова в последней строке этого руководства к действию, она, эта бомба, взорвется. И ты поймешь — возможно все. Все в твоей жизни. Потому что твоя жизнь — это и наша жизнь. А наша жизнь — это жизнь победителей. И мы теперь в этом твердо убеждены. Потому что ставим перед собой цели и достигаем их, ставим и достигаем, ставим и достигаем их — неоднократно и всегда, теперь и через много-много лет. А это критерий победы. Победы над собой и обстоятельствами. Потому что победитель — в тебе. И называется ли он Богом или Высшей силой, все равно это — другое названием тебя самого. Ведь как только ты дойдешь до последней буквы последней строки этого руководства — кроме тебя не останется никого, кто бы создавал твою победу, твой успех, кто бы был Богом вместо тебя. В путь, наш самый близкий друг! Шагни в мир величайшего успеха — воссоединения со своим самым близким помощником — самим собой. Пожелай себе удачи. Она твоя!

3

*С уважением,
Юлия и Юлиан*



ГЛАВА 1

«В начале было дело, и брошено было зерно,
и стало зерно расти и развиваться,
и появились плоды...»

Евангелие от Юлии и Юлиана

На самом деле, в начале был хаос... И брошено было зерно в пустоту, и вакуум сей поглотил его, и появились плоды, но позднее...

Я очень четко помню, как это было. Скорее, — ярко и остро те ощущения, которые сопутствовали этому событию. Любое начало обретает себя в хаосе. Это сплошной поток неожиданностей, тревог, ожиданий, борьбы как будто без результата. Но по порядку...

Мы с женой, проработав в одной американской обучающей фирме в качестве персонала два с половиной месяца, в одно мгновение оказались в пустоте..., на улицах Москвы, без денег, знакомых, родственников, и какой бы то ни было поддержки и помощи. Столица, приняв в лоно свое новых соискателей успеха и процветания, поиграв с нами как кошка с мышкой, и не оставив и проблеска надежды на лучшее будущее, выплюнула нас во мрак сентябрьского мглистого вечера, как отработанный шлак...

Бездна разверзлась и мы с моей женой Юлей оказались один на один с бесстрастной Судьбой, которая предоставила нам свободный выбор... выжить или умереть. Забрав все вещи из общежития, где мы проживали, работая в фирме, мы ушли в неизвестность новой действительности, которая и не собиралась держать нас на плаву...

Сотни и тысячи жителей теперешнего СНГ рвутся в столицу из разных уголков бывшего могучего Союза, чтобы заработать на пропитание, самоутвердиться, выжить... Но в большинстве случаев заканчивается все это либо долгами и непосильными трудами, либо полностью выхоленной душой и окончательным обнищанием, либо... в тысячном проценте, трудоемкой и жестокой битвой не на жизнь, а на смерть за едва брезжащий на горизонте шанс на настоящий Успех.

Мы разыскали матрац в подсобном помещении фирмы, из которой нас успешно вытолкнули взащей, поскольку мы пытались качать права, каковыми не обладает ни один порядочный и здравомыслящий человек в нашем обществе.

3 сентября 1997 года. Мы на улице. А ведь была уже какая-то стабильность... Ну и что, что вставали в пять утра и работали до двенадцати ночи. Ну и что, что Москву видели только из окна трамвая по дороге из общежития на работу и обратно. Ну и что, что готовили вдвоем на сто пятьдесят человек, не имея специального образования. Это все были, как нам говорили, наши проблемы. Со всем можно было смириться... только не с тем, что нас с мужем постоянно разделяли. Спали мы (по правилам той организации) в разных комнатах. В рабочие часы нас старались направить на разные объекты, чтобы мы не пересекались. А по пятнадцать минут три раза в день на завтрак, обеде и ужине были наши. «А вам разве мало? — недоумевало руководство. — Мы работаем на благо общества, и личных чувств здесь быть не должно».

И вот, после двух с половиной месяцев этой безумной гонки, резкое торможение... И шок. Что же теперь делать? Где зацепиться? Где спать? Что есть? Из Москвы



уезжать нельзя, нельзя, нельзя. Москва — единственный город-трамплин для прыжка и полета ввысь, и ввысь, и ввысь. А сейчас этот трамплин, казалось, вдруг обвалился... Но пусть все эти проблемы будут завтра, завтра, потом... А сейчас — самая счастливая ночь в нашей жизни за последние месяцы. Мы на матрасе на полу в одном из коридоров подсобных помещений. Впереди — неизвестность. Но рядом, совсем рядом, плечо любимого человека. Как сладко прижаться к нему и забыться безмятежным детским сном... Он сильный, он все знает... У нас все будет хорошо!.. Все уже хорошо!!!

* * *

Оглядываясь назад, мы не ищем виноватых, мы лишь берем на себя ответственность быть точными и конкретными. Факты — единственная правда, от которой можно оттолкнуться для дальнейшего путешествия. И не наша задача копаться в прошлом и выискивать причины для обид, наша задача — донести до тебя, наш современник и друг, самую суть, эврику тех навыков, которые помогли нам завоевать победу. И суровая истина заключается в том простом факте, что в большинстве случаев каждый из нас живет, не отдавая себе отчет, — зачем живет? кто он и куда идет?

Наша задача, задача Юлии и Юлиана, — быть точными и конкретными для того, чтобы ты, наш самый близкий друг, смог максимально эффективно использовать свою жизнь. И мы убеждены, что мы способны помочь тебе в этом.

Счастье — процесс, процесс из момента в момент добиваться известных нам целей, поставленных перед собой, и быть победителями в самой классной игре — игре Созидания. Тогда автоматически реализуется наш человеческий потенциал, а это единственный критерий получения полного удовлетворения от самого процесса созидания.

5

Итак, правило № 1: **Лишь постоянно создавая маленькие победы, – пожнешь плоды подлинного Успеха. Будь человеком творящим, человеком незамедлительного действия.**



ГЛАВА 2

«Хлеб наш насущный не дан,
но заработан да будет...»
Евангелие от Юлии и Юлиана

Спокойные и безмятежные сумерки московской зимы. Я стою у окна, вглядываюсь в легкий туман вечера в начале декабря... Тепло и хорошо. За стеной, в комнате мирно посапывает Юля. Безмятежные сумерки глубокой московской ночи. Едва различим мерцающий иней подоконников дома напротив. Кирпичный величавый времен Совдепии красный дом. Хорошо и тепло. В темноте кухни слегка подрагивает переполненный продуктами холодильник. Достаток. Ощущение полного благополучия. Конец 2000-го года.

Вспоминаются другие сумерки. Другого, 1997 года. С горем пополам договорились о ночлеге с пожилой благородной москвичкой, выполняющей функции ночного сторожа. Мы начали поиски работы, поиски места в этой жизни. Тем более фирма, из которой мы ушли, поставила условие — выплатить в течение месяца 500 долларов, потраченных на наше обучение.

События происходили в районе ВДНХ, и каждое утро, пораньше, мы проскальзывали к выходу из подсобных помещений, в которых ночевали, стараясь не быть замеченными сотрудниками фирмы. А каждый вечер измотанные, изнуренные, практически безрезультатно протаскавшиеся по территории ВДНХ в поисках хоть какой-нибудь работы, мы проскальзывали обратно; надо было успеть не остаться на улице. Вспоминаются другие морозные осенние сумерки...

Иногда наш добрый гений — женщина, ночной сторож, приносила нам газеты, купить которые мы все равно были не в состоянии, поскольку ни копейки денег в наших карманах, разумеется, не было. И копаясь в этих газетах, мы тщетно пытались найти хоть какие-то признаки приемлемой работы. Поскольку ни московской прописки, ни денег даже на минимальный первоначальный взнос у нас не было, мы пытались обнаружить как бы несуществующий, призрачный заработок. Ведь вопрос регистрации в Москве стоял так жестко, а наплыв безработных был так велик, что любая случайность исключалась. Даже на метро нужны были минимальные средства, чтобы свободно передвигаться по городу. Поэтому весомая часть возможностей была для нас просто недоступна, как ресторан «Седьмое небо» на Останкинской телебашне. Этот ад продолжался около двух недель. Единственным развлечением нашей дружно голодающей семьи было скитаться между рядами густопахнувших мясом и приправами закусовых, которые в изобилии попадались на каждом шагу этого государства в государстве — ВДНХ, или ВВЦ (Всесоюзного Выставочного Центра).

Ирония судьбы заключалась в том, что для большего представительства «путешествовать» приходилось в костюмах и в начищенной обуви. Все это, к сожалению, не способствовало наполнению наших журчащих, особенно поутру, желудков, которым совершенно было наплевать на московские условия «не-выживания».

Короли без королевства, бомжи без московской прописки, два красnodипломника, режиссер и филолог, из далекой столицы Урала — Екатеринбурга, с удивлением обнаруживали, изо дня в день, свою крайнюю несостоятельность в деле обретения несусветных благ, коими они по праву должны были бы обладать. Но Москва равнодушна как к слезам, так и к пустым желудкам. И последний постовой на перекрестке, как и первый президент России, осуждены «идти по Москве» строгим путем, предначертанным



им от рождения. Мы продолжали голодать, недосыпать и тщательно выискивать миражи больших гонораров за несуществующую трудовую деятельность. Москва без интереса взирала на наши тщетные попытки.

17 сентября 1997 года. Ровно две недели как мы «на свободе». Ну и тяжело же быть вольной птицей. Лети — не хочу. Просто не знаешь куда лететь. Везде тупик, тупик, тупик. Неоднократно нарывались на доброжелательных «богатых» тетюшек, которые предлагали выложить 600, 400 или, на крайний случай, 120 долларов, и больше ничего никогда не делать. Дальше все блага будут сыпаться с неба, по мановению волшебной палочки. Очень заманчиво, осталось только раздобыть где-нибудь эти самые 600, 400 или, на крайний случай, 120 долларов, а предварительно отдать долг в 500 долларов. О, тут как раз под рукой «Тайм-шер»! По ВДНХ гуляют сотни лохов-толстосумов, которые с радостью выложат от 1000 до 5000 долларов в качестве первого взноса за пятизвездочный отель в любой стране мира в пожизненное пользование. Это так легко, зовите их, раскручивайте и получайте свое вознаграждение до 6000 долларов за 5 дней работы. Кругом блеск кажущегося богатства и благополучия, хлопки вылетающих пробок шампанского и дружные аплодисменты в честь «нового члена элитарного клуба». Да, такие аплодисменты прозвучали и в нашу честь. Правда, мы не относились к золотой когорте, просто один молодой человек пообещал «устроить нас на эту престижную работ ОПиСи (ловких вымогателей денег), поговорив с «нужными людьми». Шампанское, после восьмидневной голодовки, сразу ударило в голову, и уже на следующее утро мы, счастливые, стаптывали свою обувь, натирая мозоли и наматывая круги вокруг 21-го павильона ВДНХ. Но число клюющих на нашу удочку было равно нулю. Однако мы не отчаивались. Ведь у нас была уже великолепная работа: клепать поддельную «Coca-Cola» на подпольном заводе. Там один раз за смену кормили китайской лапшой. Бокал шампанского да еще порция китайской лапши за одни сутки — это уже верх блаженства! А еще и деньги обещали дать. Ночью — клепаем бутылки, днем — стаптываем обувь, ночью — «Coca-Cola», днем — «Тайм-шер». От голода и усталости качает еще больше, чем раньше... Денег нам так нигде и не заплатили. Но это был хороший урок, практически «задаром». Москва — огромный спрут, который пожирает сотни и сотни тысяч жертв, ищущих легкой добычи и сытой жизни. И чтобы самому не стать очередной добычей этого спрута, надо изначально быть победителем. То есть идти своим путем.

* * *

Итак, хлеб наш насущный не дан, но заработан да будет... К сожалению, а может, и к счастью, есть интересные и необыкновенно плодотворные пути в жизни, но нет легких и само собой разумеющихся... Большинство, неимоверное большинство людей молятся на удачу «со стороны», даже не задумываясь о своих потенциальных возможностях, не предполагая какое могущество скрывается у их собственного порога, в их уме и сердце. Трудно, необыкновенно трудно отбросить навязанные обществом предубеждения и стереотипы внушений о жизни; и только отбросив всю эту мешанину, весь хлам бездумной, повторяющейся и повторяющейся, поверхностной пропаганды плоских идей, не связанных с изначальной мудростью каждого человеческого существа, человек, наконец-то, обретает крылья. Мы сделали это... и нам «повезло».

Правило № 2: **Возьми ответственность за собственную жизнь в обе руки, держи ее крепко, и без устали прокладывай свою личную тропку к океану незаимствованного Успеха. (Сыр, который тебе всучивают, давно протух.)**



ГЛАВА 3

«Приходя в чужой монастырь,
неси свой собственный свет».
Евангелие от Юлии и Юлиана

И вот, наконец, нам «повезло». Мы нашли то, что искали, ибо жизнь щедра к тем, кто упорно добивается своего. Стоит сказать, что этот вариант мелькал у нас на горизонте, но мы не придавали ему значения, так как не хотели привязывать себя к какому-то определенному стандартному предприятию, похожему на нашу предыдущую фирму. Кое-кто из знакомых из прежней организации, где мы работали, давал нам номера телефонов, прежде нас и подобно нам ушедших из фирмы, но успешно устроившихся уже в «новой» жизни. Мы созвонились кое с кем из них, с горем пополам «раздобыв» телефон-автомат, в который не нужно было опускать монету. Нам назначили встречу...

И вот, спустя две недели после нашего ухода из американской обучающей фирмы, мы полноправно, наконец, обрели надежду на стабильный достаток. Это была организация, арендовавшая пару помещений на одном из заводов Москвы, и которая использовала систему, а также методики нашей предыдущей фирмы. Сами по себе эти стандарты прекрасно работали и давали ожидаемый результат, и поэтому, не осложненные, на первых порах, амбициозностью руководства, помогали активно развиваться этой новой фирме. Нас радушно приняли, поскольку люди, слава Богу, здесь, на новой фирме, были еще необходимы, а тем более люди перспективные, молодые, инициативные и готовые работать по 24 часа в сутки, как мы.

Нас определили стажерами и предоставили, по тем временам, для нас сверхъестественный, просто мистический после двухнедельного вынужденного поста, денежный паек, в размере 200 долларов на каждого в месяц. Причем, предоставлялись также бесплатные обеды и проездные за счет фирмы. Мы блаженствовали...

Стоит упомянуть, что во время наших двухнедельных скитаний нас познакомили с одной потрясающей идеей, которая заключалась в том, чтобы поехать за границу и обучиться английскому языку. Но не просто английскому языку, а системе, при которой овладение им становится максимально комфортным, неимоверно сокращается по времени и адаптируется под любые национальные особенности.

Так что мы не просто обрели хорошую работу и достойный заработок, но, к тому же, имели прекрасную цель, ради которой игра стоила свеч, и которой мы не преминули поделиться с руководством фирмы.

Мы горели этой идеей. Просто полыхали ею. Час утром и час вечером, уходившие на дорогу в метро к месту работы, мы с женой использовали максимально эффективно. Читали, учились, осваивали те учебные материалы, которые попадались нам под руку и приближали к цели. Так как по сути своей наше новое место работы, наша фирма занималась консалтингом по основным фондам предприятий, то есть консультированием по различным аспектам административной деятельности, мы невольно осваивали и эту сложную сферу человеческих знаний. Впоследствии оказалось, что все происходящее было знаковой прелюдией к дальнейшему нашему с женой продвижению по лестнице прогресса и успеха.

27 ноября 1997 года. У нас на руках билеты на поезд. Мы едем за границу. Обучаться. И быть родоначальниками обучающего проекта в России. С 18 сентября,



первого дня нашей новой работы, прошло чуть больше двух месяцев. Была интересная работа, сытая жизнь днем, и консервы, сухое картофельное пюре вечером. На ночлег пробирались все также, чтобы не быть замеченными, и утром, так же тихо — на работу. Зачастую выстаивали долгими холодными вечерами в детской беседке, ожидая, когда все работники покинут здание фирмы, чтобы наша сторожиха могла нас впустить. Спали на сооруженной из подсобных материалов кровати, причем на спине мог лежать кто-то один, другой ютился на боку, потом менялись. Вещи были в сумках. Необходимая одежда вынималась и убиралась, чтобы днем ее никто не заметил. Ужинали и укладывались спать в темноте, так как свет могли заметить с улицы, а наш ангел-хранитель – сторож была очень осторожной. Стирала и кое-как мылись, пользуясь только умывальником. Никакой ванны не было. Казалось, что такая бытовая неустроенность будет вечной. Был переломный момент, когда мучительно решали, отдать ли заработанные 500 долларов на прежнюю фирму и рассчитаться тем самым с долгами, или снять на эти деньги квартиру и начать нормальную устроенную жизнь. Тем более, что терпение у нашего «ночного ангела» было не беспредельное, и она несколько раз пыталась выставить нас из своих владений. Ее не устраивало, что мы могли работать на нее только в субботу и воскресенье, так как остальные дни мы проводили на основной работе. Я устала от постоянного напряжения и неустроенности. Ситуация усугублялась тем, что практически все сотрудники нашей новой организации были иногородние и снимали квартиры в Москве. Постоянно свербил вопрос: а мы что, не достойны? Да и из стажеров на постоянную должность нас не переводили, так как знали, что мы поедем заниматься обучающим проектом. А тем временем, появлялись новые люди, которые заверяли руководство, что они «к ним навеки», и за 4 дня пройдя стажерство, получали зарплату намного выше нас. Правда, через 3-4 недели они исчезали и уже никогда не появлялись. А мы продолжали ходить в стажерах. Но у нас была цель! Тем более, что руководство нас морально поддерживало и обещало помочь материально. Даже более того, собиралось обучить весь свой персонал по новой методике, как только мы вернемся в Россию. Даже оплачивало наши международные переговоры, которые мы вели с зарубежными коллегами по проекту. И вот, долг уплачен, билеты на руках и вся необходимая документация для выезда за границу. Ад неустроенности позади. Впереди — только успех и процветание! Мы — победители едем к нашей заветной цели! Вперед!!!

9

* * *

Подведем итог. Есть хорошая русская поговорка: «из грязи в князи». Но парадоксы хорошо смотрятся лишь на бумаге. В жизни — иначе. По той простой причине, что любую секунду практики не заменят тома теории, которая представляет из себя всегда лишь линейное скопление черточек, закорючек, линий и точек на бумаге. А действие — всегда мгновенный акт, не терпящий отлагательства. Если, конечно, он не пустое времяпрепровождение без цели и смысла. Но, с другой стороны, как ты видел, наш друг-читатель, мы пришли к новому положению, состоянию дел, имея четкую цель в голове. На нее мы ориентировались, она нас вела, облегчая и усиливая нашу деятельность на фирме.

Правило № 3: **Выстрадай идею, которая обязана стать глубоко личным переживанием, опытом твоей индивидуальности. Выпестуй, взлелей, вынянчи ее, и она обязательно приведет тебя прямо к осуществлению твоей мечты.**



ГЛАВА 4

«Когда буря врывается в твой мир,
природа приветствует твоё преобразование...»

Евангелие от Юлии и Юлиана

Мы позвонили родителям Юлии, чтобы сообщить о нашем отъезде за границу... И сдали билеты. Умер отец Юлии. Мы сидим у разбитого корыта. Деньги потрачены на перелет до дома, похороны тоже денег не прибавили. Руководство нашей фирмы отказало нам в помощи... Родственники все-таки помогли нам, наскребли по сусекам денег на отъезд. Мы выехали 6 февраля и утром 9 числа того же месяца приехали в морозную неприветливую столицу. Знакомая, с которой мы подружились на новой фирме, дала нам приют. Мы делили с ней и еще одной женщиной, ее подругой, однокомнатную квартиру в районе метро «Кожуховская». Целый месяц ушел на поиск нового места работы, так как вернуться назад, по известным причинам, мы не могли. Потому что нам предложили начинать все с начала, с нуля на фирме, которая не отвечала нашей собственной цели и которая предала нас. И проблондавшись на последние гроши целый месяц в Москве в поисках разумной денежной деятельности, мы были заброшены судьбой на новый гребень волны. Нам предложили новый вариант самой нашей первой обучающей фирмы американского образца: работать переводчиками учебных материалов и пособий. Поскольку иного выхода не было, и спонсоры нам тоже не улыбались, мы с открытым забралом ринулись в новый бой.

28 марта 1998 года. Мы вновь на пороге неизвестности. Проект, ради которого мы трудились, оказался неправомочным. Система себя не оправдывала. А перед этим — искали спонсоров для своего проекта. Первоначальный минимальный взнос, который был необходим, — 5000 долларов. Нам приветливо улыбались и говорили «да» очень высокопоставленные люди, но потом просто предлагали вернуться в город, где мы были прописаны, и взять кредит в каком-нибудь сбербанке. Мы решили заработать начальный капитал сами. А для большей эффективности «понюхать изнутри» систему, в рамках которой нам предстояло работать в будущем. Читая первоисточник на английском языке, и сравнивая его с теми переводами, которые выдавались нашим сотрудникам, мы ужасались искажению самой идеи первоисточника. И как мы узнали, та методика, которой мы собирались овладеть за рубежом и внедрить в России, была разработана последователями последователей. И сама первоначальная ясность и простота была давно погребена под сложными административными изысками посредников, желающих содрать побольше денег с населения. Таким образом, идейная основа нашей новой профессиональной деятельности была разбита вдребезги. Оставаться на этой работе по какой-то другой причине не имело смысла, так как денег мы не получали, а могли использовать наши так называемые «трудоединицы» только на обучение в этой самой организации. Правда, была еще похлебка и комната в общежитии в одном из подмосковных поселков. Это общежитие случайно затесалось среди дачных домиков и размытых дорог в 20 минутах ходьбы от станции. В комнате были кровать, стол, стул и шифоньер без дверок. Внизу — одна на пять этажей душевая. Кухня со сломанными электроплитами и общий туалет в конце коридора. Занавесок на окнах, покрывал и ковриков там отродясь не видали. Зато видали тараканов и мышей. Итак, после месяца деятельности в качестве переводчиков, мы ушли из организации, но сумели остаться в общежитии, договорившись с женщиной-комендантом. Впереди опять

10



была полная неизвестность, но вместе с тем, абсолютная уверенность в своих силах. Мы одни, но мы вдвоем. И в этом наша сила. И мы победим!

* * *

Вот и готово.

Правило № 4: ***Не играй долго на чужой территории в чужую игру, если только это не часть твоего собственного замысла!..***

ГЛАВА 5

«Встретив мастера — поклонись судьбе,
встретив любого человека — узнай в нем себя
и поклонись самому себе».
Евангелие от Юлии и Юлиана

У индийцев существует подразделение всего человечества на четыре касты-слоя. Это, так называемые, брамины — священнослужители, которых относят к высшей касте, кшатрии — воины — вторая ступень, призванная поддерживать закон и порядок в государстве, а также вайшья — деловой и разный другой трудовой люд, то есть хозяева всех материальных и духовных благ. И, наконец, четвертая группа населения — шудры, неприкасаемые, которые стоят даже ниже рабов. Подразделение это условно, как и все в мире, но оно отражает всепоглощающее и тайное неравенство между людьми во все времена.

Этот факт приведен здесь для того, чтобы по аналогии проследить также в современном мире и социально-психологическое неравенство. Вот в чем оно заключается. Образно говоря, человечество подразделяется на везунчиков, трудяг и паразитов. Везунчики обычно рождаются «со звездой во лбу» и принадлежат к категории, в которой мы легко различим таких представителей человечества, как, например, Микеланджело, Александр Македонский, Моцарт, Пушкин, Шекспир, Байрон, Стравинский, Набоков, Чайковский, Есенин и т. д. и т. п. Все эти люди и подобные им, как бы по мановению волшебной палочки, обрели свое предназначение в начале своего пути, и резко и далеко оставили все человечество позади себя по ценности талантов, которыми обладали. В «миниатюре» представители этой категории встречаются и среди обычных людей, которых принято считать в народе «баловнями судьбы». Это те, у кого, на первый взгляд, все складывается само собой, и как ракета, выпущенная к звездам, они с кажущейся невероятной легкостью достигают их за очень короткий срок. К таким людям мы могли бы также причислить, поднимаясь все выше и выше по лестнице карьеры и успеха, например, Онассиса, Рокфеллера, Чарли Чаплина, Дейла Карнеги, Ога Мандино, Эндрю Карнеги и многих других счастливых представителей человечества. Есть еще в этом ряду, так называемые, духовные лидеры, которые, в принципе, стоят особняком. Потому что всему остальному человечеству подняться до их уровня просто никогда не светит. Это Будда, Христос, Махавир, Нисаргадатта Махарадж, Рамеш Балсекар, Рамана Махарши, Пунджа, Ошо, Кришнамурти и горстка других, — к сожалению, микроскопическая часть от всех остальных, не достигших «просветления», миллиардов и миллиардов в истории планеты.

11



Они, эти просветленные мастера, люди на пике возможностей человеческого сознания. Но об этом позже...

А сейчас нас интересует то, что помимо «везунчиков» существуют еще трудяги, то есть люди, создающие материальные и духовные блага, и паразиты, которые, ничего не создавая, просто ими пользуются. Суть вышесказанного проста. На самом деле, человечество существует исключительно за счет производителей материальных и духовных благ, а все структуры и надстройки вокруг этого ранга людей, практически, обслуживают самих себя. Тонкость еще и в том, что в любой деятельности и профессии могут быть как везунчики, так трудяги и паразиты. В свете вышесказанного становится отчетливо понятным, что человек, видимо не производя материальных и духовных благ, может рождать идеи и проекты или осуществлять большую и плодотворнейшую часть общей работы. А среди «производителей» возможен не малый процент людей, которые, к слову, являются производителями лишь формально, по сути же, оставаясь «паразитами». Так, среди «везунчиков» тоже может быть следующая градация: «везунчики»-трудяги, автоматически попадающие в категорию «со звездой во лбу», и «везунчики»-паразиты, которых в конечном итоге, ожидает плачевная участь паразитствующих «изгоев», обуславливающих свою принадлежность к жертвам этой жизни, поскольку они не являются источниками своего собственного достатка и изобилия. В конце концов, с большей высоты — больше падать...

Формула проста: или ты сам создаешь и делаешь свою жизнь такой, какой хочешь, или же жизнь по своему усмотрению делает тебя таким, каким ей заблагорассудится. А предугадать хитросплетения жизненных уроков, как известно, невозможно. Отсюда — век живи, вес создавай себя и свое окружение по своему собственному усмотрению и желанию, и тогда те самые уроки жизни научат тебя быть созидателем, а не жертвой, — победителем, а не паразитом.

И опять мы в поисках заработка. По объявлениям в газетах мы нашли контору по распространению дешевого китайского товара. Правда, заявлялась она как курьерская работа молодых и энергичных людей «по доставке на дом подарков и товаров зажиточным клиентам». На месте оказалось, что здесь работают, так называемые, «зазывалы». Те самые, в основном, молодые, с образованием и без, в обычных своих костюмах и со стандартными черными пакетами в руках, попадающиеся на глаза прежде всего у вокзалов, торговцы обоих полов, продавцы всего, что нелегко сбыть в обыкновенных магазинах. Это те, кто в основном выживают, по тем или иным причинам, в столицах и городах необъятной России, которая не дала им «тихой» зарплаты, приличной должности, отвечающей их запросам, и государственного обеспечения. Нельзя сказать, что специализация подобной торговли легка и проста. Больших трудов стоит, встав рано утром, не опоздать к переключке, рассортировать по сумкам дешевый китайский товар и уйти «в поле», на местном жаргоне обозначающем улицу. А там всучивать и втюривать ширпотреб, расписывая его или как модные современные изобретения ученых, или как подарок в любую семью. Очень важно смотреть клиенту прямо в глаза, невинно улыбаясь, тараторить неоднократно зазубренный текст на тему «как Вам повезло приобрести задешево дорогой презентабельный товар», и вовремя унести, если повезет, наскоро запихнутую в карман прибыль. Как ты понимаешь, наш дорогой читатель, к созидателям подобная когорта «предпринимателей» не имеет никакого отношения. Хотя и в такой среде встречаются «везунчики», которые за год-два интенсивной и упорной работы достигают приличных высот в своем деле: открывая собственные офисы и получая возможность, за счет все новых потоков искателей «легкой» наживы, действительно неимоверно обогащаться и получать свои долгожданные блага.

Мне лично посчастливилось наблюдать в работе такого мастера своего дела. Он-то и научил меня азам непростого ремесла продажи, в которой сам он всегда и закономерно



имел свою долю, примерно «один к двум». Этот человек практически из всех положений выходил победителем, поскольку даже любая неудача была для него лишь ступенькой к следующему успешному действию.

Проработал я под его началом всего только один день. Истоптав, как положено новичку в первый день в связке с ним, территорию одного из московских заводов, я был свидетелем, как он легко и уверенно (после двух лет упорнейшей практики) из ста процентов четко присваивал семьдесят процентов удачи, тогда как многим и почти всем остальным удавалось ухватить из ста лишь, как максимум, десять.

Было трудно. Каждый день в общежитии (сорок минут езды электричкой от одного из московских вокзалов) меня ждала жена, и каждый день строго, как добытчик, я уезжал рано утром и возвращался поздно вечером назад, не зарабатывая почти ничего. Каждый день я сдавал экзамен на прочность, с исступлением утопающего цепляясь за последнюю возможность не оставить нас с женой голодными. Было трудно.

Я недолго «проработал» и в этой фирме. Были другие, подобного же рода, по распространению других товаров, например, кошельков, сумок, барсеток, бареток, ключниц, портмоне и других кожаных изделий. Затрачивались усилия, ежедневная борьба за выживание вышибала почву из-под ног, выжимала последние силы, перемалывала в муку злость, пот, ненависть и ярость, совсем как у Джека Лондона, неистребимого, испепеляющего желания выжить и найти наконец свой живительный источник победы.

Главное, что мне дала встреча с моими «наставниками», — это ясное понимание того, что работать на любой территории, в любой деятельности необходимо с четкой целью, активно и тщательно до мелочей, то есть надлежащим образом развивая инициативу, не пропуская ни одной детали в работе, начеку к неожиданностям, и с несомненным азартом игрока, который в каждый момент времени ставит на кон все и побеждает. Этот путь привел постепенно и последовательно, наконец, к нашему с женой знакомству с новым бизнесом, недавно появившимся в России.

15 июля 1998 года. Наконец мы встретили ее, женщину-мастера, нашего ангела-наставника, изменившего всю нашу жизнь. Но до этого были долгие месяцы метаний, мытарств, безумного выживания. Долгие, безумно долгие дни ожиданий моего любимого, занятого добычей пропитания. Он уходил из дома в пять утра и приходил в одиннадцать ночи со стертymi в кровь ногами, выжатый как лимон и абсолютно обессиленный. А на следующий день надо было опять вставать ни свет ни заря и ехать в Москву, на «работу». Пару раз он брал меня с собой, но из этого выходила лишь одна морока. В туфлях на шпильках ходить долго и быстро я не могла, а в шортах и зимних ботинках вид у меня был довольно экзотический, к тому же, через десять шагов ноги были уже буквально как в парилке, поскольку погода стояла теплая и температура достигала 30 градусов Цельсия в тени. Сидеть дома, то есть в вышеописанной комнате, в абсолютно пустом общежитии, где из развлечений и собеседников было только радио, стало невыносимо. И вот в мае Юлиан стал потихоньку «вытаскивать» меня «из гнезда», предлагая побыть в роли продавца. В студенческие годы я подрабатывала в каникулы на торговой точке, с легкостью и успехом продавая овощи и фрукты в родном маленьком городке. За восемь дней работы я перекрывала месячную зарплату моих родителей, которые всегда получали, по общим меркам, довольно солидные деньги. Но сейчас ситуация была абсолютно другой. Ни о каких легкости и комфорте не могло быть и речи. Я пиццала и сопротивлялась как могла. Нам давали на реализацию какие-то косметические маски, которые «буквально улетают по 60 рублей за штуку». У меня почему-то за месяц походов с трудом взяли одну да и то за 30 рублей. А кушать хотелось каждый



день. Мы даже работали на даче под Рязанью у одной «доброй женщины», трясясь четыре часа в электричке, чтобы пару раз в день перехватить быстрорастворимой каши с вареньем. Наверное, и эта затея с игрой в продавца закончилась бы провалом, если бы судьба не послала нам нашего мастера. Она взяла нас под свое крыло и стала учить «ловить рыбу». Первое, что мы узнали от нее это то, что мы, оказывается, очутились в волшебной стране возможностей, которая называется «сетевой маркетинг». И что не надо ничего продавать, а надо просто делиться с людьми той радостью, теми благами, которые получили мы сами, пользуясь чудесными продуктами. Буквально окрыленная, я носилась от одних дверей к другим с воодушевлением рассказывая, рассказывая, рассказывая... И вдруг: «Сколько это стоит? Я беру». Это было как ведро холодной воды в жаркий полдень. Я не поверила своим ушам. Я ничего не собиралась продавать, я просто делилась тем, что узнала сама. Это был перелом. Я ухватила суть! И дела пошли в гору. Я уже с удовольствием предлагала женщинам и мужчинам все, что оказывалось у меня в этот день в сумке. И успех был неизменным. Самое интересное было то, что я осуществляла свои «подарки-продажи» в киосках, которые находились рядом с офисом фирмы, где мы брали продукцию. Сотни и даже тысячи дистрибьюторов в течение двух лет ходили мимо и не удосуживались в них заглянуть. Наш мастер вела обучающие занятия для своих сотрудников-дистрибьюторов, и поверив в нас, видя в нас перспективу, стала «вытаскивать» нас проводить часть этих занятий. Мы просто суммировали свой небольшой, но разнообразный опыт и делились им с другими. Вот здесь-то и заронилось зерно нашей будущей профессиональной деятельности. Мы почувствовали, что обладаем чем-то особенным, но что это — точно понять пока не могли.

14

* * *

В жизни встречи с людьми — predetermined. Обстоятельства случаются для того, чтобы возможности, скрытые в этих встречах помогали раскрываться лучшему в нас, вели нас к вершинам. Смысл человека, закодированный вечностью, — осознать в себе ответственность перед обществом, в котором он призван из небытия силой любви к единению с другими через взаимное соучастие, обоюдное сострадание. Встречая человека на своем пути — поклонись великому шансу полюбить в нем себя самого.

Правило № 5: Возьми на себя ответственность за создание мира, в котором ты свободен предоставлять свободу другим быть твоими друзьями и наставниками.



ГЛАВА 6

«Лишь необходимость рождает удачу».
Евангелие от Юлии и Юлиана

Сетевой маркетинг — это, пожалуй, единственный бизнес в России, который предполагает постоянное обучение. И обучение, скорее, не столько способам ведения самого бизнеса, сколько способам раскрытия в каждом человеке его возможностей, способностей и незадействованных ранее ресурсов. Беда лишь в том, что современные психологические школы, особенно используемые в нашем государстве, очень мало уделяют внимания конкретному, индивидуальному человеку, а больше заинтересованы в пропаганде и продвижении неких строго специализированных и обособленных шаблонов и схем психологии. Конечно же, в зависимости от личности психолога, схемы эти и шаблоны могут быть более-менее гибкими и подвижными, но по сути своей, все равно ограниченными узостью самого предмета психологии. И это неизбежно.

Волна школ и методик, захлестнувшая территорию бывшего многонационального государства, сыграла свою позитивную роль в раскрепощении сознания граждан. Но поскольку это раскрепощение и освобождение человеческой личности из-под гнета стереотипов совдеповского реализма все еще находится в нашей стране на ранней, почти зародышевой, стадии, настоящая революция сознания еще впереди.

Итак, сетевой маркетинг дает возможность любому человеку распоряжаться своим собственным временем, вести дела по своему усмотрению, применять те методы работы, которые нравятся, а не навязываются, и, наконец, расти и совершенствоваться, как в личном, так и в финансовом плане. Определенный этап сетевым маркетингом пройден. Он позволил апробировать систему на российской почве, — она пустила корни и прижилась. Сделано по-настоящему много. Но в рамках именно российского менталитета. Продвижение и распространение товаров и услуг по системе сетевого маркетинга реально и значительно помогло бывшей советской экономике в предоставлении рабочих мест населению. Явный позитив возможностей этого бизнеса помог людям по-новому поверить в себя, по-новому взглянуть на неограниченный потенциал сугубо оригинальных, глубоко личных качеств. Самое важное, как представляется по опыту ведения этого бизнеса сетевыми компаниями, заключается в том, что это бизнес всегда с «индивидуальным человеческим лицом». То, насколько человек способен и умеет общаться, то, насколько он заряжен оптимизмом, юмором, теплом и сердечностью чувств по отношению к другим, определяет успех его карьеры. Лидеры этой системы в разных компаниях ведут свою, своеобразную, не сравнимую больше ни с чьей политикой передачи знаний и возможностей «от сердца к сердцу». Многие мастера западного сетевого бизнеса утверждают, что Россия имеет в этом плане неограниченный потенциал. Поэтому крайне важно направить развитие сетевого маркетинга курсом поддержки и выявления личных инициатив нашего российского человека, но в рамках обширного и научно-конкретизированного опыта ведущих специалистов на Западе.

Когда мы болтались от фирмы к фирме, упорно зазываемые их представителями попробовать «уникальный продукт» и маркетинг-план, все вышеизложенное мало влияло на наши успехи. Да, в принципе, не всякая теория способна побудить человека к результативному действию. Мы с Юлей рано поняли это, настолько рано и полно, что,



оглядевшись в «море» сетевого маркетинга и рационально взвесив все «за» и «против» этой по-настоящему не оцененной деятельности, пришли к выводу создать, прежде всего для своего ближайшего окружения, систему адаптации предоставляемых возможностей.

Было много встреч, мы взахлеб обучались и впитывали премудрости книжных знаний по этому предмету, проходили так называемые школы и семинары, выезжали на обучение за город, слушали лидеров, строили свою собственную организацию, продавали продукцию, в общем, грызли гранит науки с такой интенсивностью, что, казалось, секретов в сетевом бизнесе для нас просто не существует. Но по-настоящему нас интересовало совсем не это. Мы осознали с невероятной ясностью, что способны, при помощи возможностей и средств сетевого маркетинга, встречаться с людьми и доносить до них, делиться необыкновенной жаждой... самопознания. Лично о себе могу сказать, что эта самая жажда, не оставляя меня с самого раннего детства, толкала и вела меня к поиску настоящей истины о жизни. Религия никогда не была для меня сводом моральных законов и правил, с целью оказаться поближе к могущественному седобородому Богу, где-нибудь в райских кущах. Меня больше интересовала личность тех людей, которые были источником самих основ религии. Почему их мало? Где они нашли источник той силы, что заставляла этих людей самозабвенно сражаться за свои идеалы, за глубоко скрытый в них самих опыт святости? Будда, Иисус, Махавир, Заратустра, «просветленные» Индии, — что такое обрели они в самой сердцевине своего опыта? Что позволяло им с легкостью принимать смерть за Истину? Долго и упорно искал я. Скорее, пытался изо дня в день, из года в год, нащупать, осознать, обрести хотя бы намеки того опыта, который воспевали и несли в мир эти величайшие «Творцы в Духе». Их распинали, побивали камнями, преследовали и гнали прочь от устоев ортодоксальных религий и, так называемых, святых человечества... Но они спокойно и торжественно, безропотно и мужественно продолжали указывать «слепым» пути их истинного предназначения. История жестока, но мир о них не забыл. И современные «просветленные мастера» — Рамана Махариши, Ошо, Нисаргадатта Махарадж, Пунджа, Кришнамурти и некоторые другие являются ярчайшими звездами того Пути, который от рождения предначертан разумному человечеству, — обрести свою истинную природу, природу духовного царствования над материальным миром.

Профессия, которой я обучался и обучение которой успешно завершил в театральном институте, профессия актера, помогла на практике, «проживая чужие жизни», приблизиться к некоему энергетическому пространству, которое питало мои духовные прозрения и психологические поиски. Приобщение к классике, практическое «знакомство» на сцене с титанами литературы, помогло ощутить себя не замкнутым миром человеческой формы, а богатым и безграничным источником подлинного «переживания» жизни, источником сострадания. И еще повезло мне, когда со свердловским театром оперетты я попал на гастроли в Израиль. И предчувствуя необычную встречу на родине Христа, в местах его святого паломничества к душам людей, я пережил, наконец-то, в Хайфе перед очередным спектаклем, гуляя в одиночестве, «мистический» опыт безраздельного слияния души с безграничным океаном иной реальности, нашего изначального царства, родины одного истинного «Я», бессмертия духа — Внутреннего Единства Суцего.

И теперь, обогащенный и одухотворенный этим опытом, который, в частности, в краткие мгновения общности ощущала вместе со мной и моя жена, я с уверенностью и убежденностью могу констатировать, что наш с Юлей тренинг, специалистами которого и основателями системы которого мы являемся, — уникальная возможность ощутить и освоить любому человеку опыт того же самого «единения в духе».



1 мая 1999 года. Мы снимаем шикарную квартиру в центре Москвы. И нам предложили проект, где созданный нами тренинг продается по системе сетевого маркетинга. Как долго и трудно мы шли к этому дню. После комнаты в общежитии было другое общежитие — гостиничного типа, затем — трехкомнатная квартира в Подмосковье. Мы сняли ее, захлавленную, за смешные деньги, вылизали каждый уголок, и изумленные хозяева стали поднимать арендную плату в три, четыре, пять раз. Затем была комната у подруги, потом комната у одной бабушки, уже в Москве. И вот, наконец, своя, чистая, очень уютная квартирка в центре, в пяти минутах ходьбы от метро. До последнего момента мне не верилось, что мы будем здесь жить. Я вспоминала долгую дорогу по заснеженному подмосковному городку до платформы, затем беготню от контролеров по электричкам и мучительный проход в метро «зайцем»...

Август 1998 года, ставший для многих временем финансового падения, был для нас периодом взлета. Да, небольшого, но тогда для нас очень значительного. Во время всеобщей паники я, нарасхват, коробками, продавала товар по двойной—тройной цене. Буквально за неделю мы расплатились со всеми накопившимися к тому времени долгами и с легкостью заплатили за трехкомнатную квартиру на два месяца вперед.

А в сентябре 1998 года был создан тренинг. Мы провели его с группой своего информационного спонсора (человека, пригласившего нас в компанию), и результат ошеломил нас самих. Во-первых, вместо зашуганных бабушек перед нами предстали цветущие женщины, а, во-вторых, объем продаж этой группы за три месяца увеличился в 25 раз. В-третьих, мы увидели, что польза, которую мы можем принести, разрабатывая и совершенствуя наш тренинг, несоизмеримо выше той, что мы приносим будучи просто дистрибьюторами какой бы то ни было компании. Тем не менее, еще несколько месяцев мы продолжали бегать с сумками, продавая товар, и привлекать людей в бизнес. Ведь кушать хотелось каждый день, да и за жилье надо было платить... А новая наша деятельность как тренеров требовала вложения сил, времени и денег. Нас не знали. Надо было себя рекламировать и продавать. Да, первые пять человек с радостью делились своими успехами с окружающими, но это была ничтожно малая часть, чтобы раскрутить такой сложный проект. По рекомендациям мы успешно провели пару тренингов в других компаниях. Затем с треском провалились в третьей. Были жуткие сомнения: может, все-таки мы не тем занялись, может, лучше продолжать дистрибьюторскую деятельность, которая к тому времени стала давать небольшой, но стабильный доход. Однако метаморфозы, которые происходили с выпускниками наших тренингов, вмиг развеивали все сомнения. И мы упорно продолжали восхождение на вершину нашей пирамиды успеха, кирпичик за кирпичиком укрепляя фундамент и надстраивая стены. Снова были многократные красочные рассказы о том, какие мы хорошие и как мы всем нужны. Снова были взлеты и падения. Но каждый наш провал давал неоценимый урок. Мы совершенствовали наш продукт — наш тренинг, отсекая лишнее и добавляя необходимые элементы. Увеличивали и сокращали время проведения, количество участников. Вместе с тем продолжали активно учиться на победах и ошибках других, читая литературу, проходя семинары, слушая лекции. И мы все больше и больше убеждались в уникальности и действенности созданной нами системы. Мы сумели соединить подходы тренингов личностного роста и тренингов отработки практических навыков. И этот союз, наложенный на наш опыт работы в американской обучающей фирме, ряде сетевых компаний и непрерывный внутренний поиск истины, создал настоящее взрывное устройство с часовым механизмом. И срабатывает оно абсолютно у всех. Просто в разное время. Кто-то «прозревает» сразу, кто-то через неделю, кто-то через месяц... Но самое ценное, что, проходя тренинг, люди получают



реальные ключи решения своих конкретных проблем. И эти ключи они всегда имеют при себе, и могут воспользоваться ими в любой момент, и даже передать их другим. Итак, после долгих месяцев упорной работы, мы достигли очередной ступени в своем движении к наибольшему успеху, будучи успешными на каждой ступени этой высокой, крутой, но так необходимой лестницы.

* * *

Мы призываем тебя взглянуть на всю эту информацию, на все эти факты, как на близкую, знакомую тебе историю приключений собственной души в мире всевозможных препятствий, наш читатель, наш друг, наш современник. И тогда правило № 6 вырастет в твою жизнь всеми корнями своей простодушной и непреходящей премудрости.

Итак, правило № 6: ***Иди по жизни только своюю собственной дорогой — ибо она единственная.***



ГЛАВА 7

«Приходящего ко мне да встретит пустота...
божественная пустота».

Евангелие от Юлии и Юлиана

Наш тренинг пытались продать по сетевому маркетингу, сделав его продуктом потребления для широких масс. Но затея эта, к сожалению, не оправдала себя. Человек, который стоял во главе этого предприятия, пообещал нам приток новых и новых клиентов, стабильную солидную оплату ежемесячно, но не справился с этой задачей. Во-первых, в связи с его прошлыми долгами и обязательствами, которые он давал в предыдущей своей деятельности, ему пришлось, в конце концов, просто уехать из столицы, из Москвы. А во-вторых, проходящие тренинг настолько воодушевлялись результатом и проясняли свои цели, что ни времени, ни возможности привлечения новых людей, как это свойственно сетевому маркетингу, у них просто не оставалось. Таким образом, рекламу и продвижение тренинга дальше вновь приходилось делать нам самим, как и прежде. Хотя был еще один эпизод, связанный с попыткой работать в команде, которую мы предварительно попытались собрать в одно целое, но планы были долгосрочные, а людям хотелось прибыли теперь и сразу, и потому, в очередной раз, наши пути с потенциальными компаньонами разошлись, и мы продолжили плавание в одиночку. Однако, весь секрет заключался в том, что те ключи, которыми мы располагали для предоставления на тренинге людям, работали несмотря ни на что. Так что медленно, но верно мы продвигались к реализации своей единственной цели — помогать жаждущим в обретении своих настоящих целей и рычагов воссоединения со своим безграничным личным потенциалом.

Несомненным спутником любого начинания всегда является финансовый вклад, который совместно с дерзостью планов, целеустремленностью и терпением создают базу для дальнейшего роста. Поэтому, поскольку приток новых клиентов проходил крайне медленно и крайне неравномерно, мы опять влезли в долги. Сумма для нас, по тем временам, была приличная, но сдаваться мы не собирались. Мы продолжали систематически заниматься своим основным делом и в перспективе намеревались создать Академию тренеров, которая дублировала бы и делегировала бы наши знания и опыт. Единственно, что срabатывало не в нашу пользу, был временной разрыв между громадьем планов и их реализацией, как это и бывает в любом стоящем, перспективном и глобальном творческом мероприятии. Следует напомнить, особо подчеркнуть тот убедительнейший факт, что вся наша система основывалась на фундаментальном непоколебимом постулате о природе вещей. И даже достигая вершин в профессиональной деятельности, в карьере любого рода, человек обычно довольно поверхностно относится к своему макрокосмическому предназначению, к своему глубинному «я», в котором скрыта вся тайна вселенной. А без освоения и постижения этого «я», без всепоглощающего стремления к внутреннему паломничеству, к медитации, все основные богатства, все необозримое изобилие данности человека как тайны вселенной, как явления природы, бесспорно ускользает от самого этого человека.

Цивилизация, достигшая невиданного размаха в эволюции технических средств, совершенно недвусмысленно стоит перед разочарованием в скудости и нищете реализации своих внутренних духовных возможностей как «венца и перла» творения. И



бездна блаженства, экстаз существования, оргазм бытия сокрыты от человека его собственным упорным нежеланием разобраться в себе, раскопать кладезь духовного совершенства, открыть резервуар истинного величия... и бессмертия. И как бы выпрэнно это ни звучало, человек остается для самого себя «инкогнито за семью печатями». А это — основная ложь и лицемерие, не дающие его жизни ни полета, ни смысла.

27 декабря 1999 года. Скоро, совсем скоро новый год, новый век, новое тысячелетие. С чем мы к нему подходим? С нашим детищем, которое совсем недавно встало на ноги. Пытались развивать и продвигать его разными способами: искали профессионального продюсера для раскрутки, входили в тусовки деловых людей, рассылали тысячи факсов по предприятиям и фирмам. Пытались проводить тренинг в кредит... Денег ни в одном случае мы так и не дождались. Само собой возникло правило: оплата вперед. Пытались делать «подарки» друзьям, работая с ними бесплатно. Результат — нулевой. Возникло следующее правило: любой тренинг платный. Пытались делать, так называемые, презентации, показывая отдельно выбранные части тренинга. После этого получали недовольные отзывы и оплеухи (только целостный подход дает прекрасный результат). Родилось третье правило: тренинг предоставлять исключительно целиком, а не частями. Так, шаг за шагом, на практике мы оттачивали не только свой профессионализм в проведении самого тренинга, но и приобретали необходимые навыки для его продвижения. Вместе с тем, квартира стоила не дешево, и все заработанные нами деньги уходили арендодателям, которые, к слову сказать, их тут же благополучно пропивали. А мы неделями сидели без крошки хлеба во рту или давились похлебкой из воды, соли и сушеной крапивы. С квартиры съезжать сначала не хотели, а потом не могли, так как во всех рекламах, информационных листках и визитках был телефон именно этой квартиры. И уже пошел какой-то отклик. Мы активно применяли те принципы, которым обучали людей, и каким-то «чудом» продолжали жить в центре Москвы, наслаждаясь прекрасным видом из окна, прогулками по предновогоднему, сверкающему огнями городу, и упорством в достижении поставленных целей.

20

* * *

Танец жизни бесперспективен, если нет ощущения масштабности, полноты и целостности той невыразимой Бесконечности слабым, но красочным отражением которой он является.

Поэтому, правило № 7: **Не суетись перед лицом Вечности. Порожденный ею, носи с достоинством в свое «завтра» Ее всегда пульсирующее во всех нас Величие.**



ГЛАВА 8

«Есть только те, кто полностью доволен
происходящими переменами, и те,
кто об этих переменнах
даже не подозревает...»

Евангелие от Юлии и Юлиана

Да простят нам люди, верящие в загробную жизнь, но правда заключается в том, что никакой жизни после смерти просто не существует. Известный американский ученый Л. Р. Хаббард, например, с помощью практических исследований ума человека доказал, что у любого индивидуума существуют записи картинок происходящего на протяжении не только одной индивидуальной жизни, которые иногда проявляют себя. Человек решает, что он помнит «свои» прошлые жизни. Но на самом деле это не так. Каким-то образом он лишь получает доступ к знаниям на протяжении «жизней» других индивидуумов. И смысл человеческой жизни, как оказывается, закодирован в каждом мгновении его существования как необычайная, сверхъестественная возможность войти в непередаваемый экстаз безвременного и беспространственного бытия.

В принципе, в этом заключается суть и смысл медитации как таковой. Тогда человек во всей красоте и первозданности познает действительную ценность безиндивидуального, всеохватывающего, бесподобного и непередаваемого по силе и важности опыта, который является его изначальной бессмертной и неподвластной ни формам, ни материальной вселенной.

Наши с Юлией профессиональные навыки актера-режиссера и филолога позволили осознать стопроцентную необходимость и возможность делиться с каждым человеком проблесками этой истины. А так же подсказали Путь, который способен приблизить человека к осознанию его истинной породы, через Просветление, то есть овладение ею на всех уровнях жизни. Для этого в тренинге, систему которого мы разработали, основное внимание уделяется общению — инструменту, исключительно помогающему эффективно и качественно добиваться успеха в любой деятельности. И осознав свое настоящее предназначение, и получив ключи реализации своих планов на пути к этому, человек естественным образом становится самодостаточной и счастливой сущностью. В этом цель и предназначение нашей деятельности как тренеров, Юлии и Юлиана.

30 января 2000 года. Никаких особых событий за последний месяц не произошло. Разве что юбилей моей мамы. Съездили. Поздравили. Заодно провели тренинги в Екатеринбурге. Мама, как всегда, недовольна: «Вы ничего не достигли!» Не так живем, не тем занимаемся. Вот хорошая работа учителем литературы в школе. Зарплата стабильная. Да, мы крепко цепляемся за стабильность, и боимся сделать шаг навстречу переменам. Тех, кто приходит к нам на тренинги, можно с уверенностью назвать уже преуспевающими людьми. Они отваживаются сделать шаг навстречу неизвестному. Вспоминается один мужчина, который очень боялся, что мы занимаемся на тренинге «черной магией» или чем-то подобным. Но с какой благодарностью он жал потом нам руки! А другой на второй день тренинга сказал, что утром, в зеркале, увидел нового человека, «как будто какую-то пелену с глаз сняли». Он поставил себе целью в течение двух недель достичь следующей ступеньки



своей карьерной лестницы. Перезвонил через два дня. Сообщил об ошеломляющем успехе. Самое интересное, что массово выпускники говорят о попадании в «поле везения». Вдруг начинают звонить и возвращать долги пропавшие год назад знакомые. Или в метро встречается друг, живущий во Владивостоке, с которым не виделись десять лет. Мама проходит тренинг, а отец с сыном, ничего не знаящие об этом, вдруг перестают конфликтовать между собой. Женщина в шестьдесят лет впервые в жизни идет в парикмахерскую делать маникюр, покупает новый костюм и на глазах молодеет. В процессе работы мы познакомились с одним уникальным человеком, женщиной, которая, в свое время, работала над имиджем политика Лебеда. Теперь это и наш имиджмейкер. И наши выпускники зачастую тоже становятся ее клиентами. Одна женщина, которая называет нас своими родителями (в том смысле, что мы родили ее духовно заново), вначале решила «проверить» нас и подсунула психологу, который, как он сам представился, считается третьим в мире специалистом. Как психолог он действительно профессионал. Его диагноз был: «То, что я делаю за 250 часов, эти ребята пытаются делать за 10». Это была лучшая реклама нам, и на следующий день эта женщина уже проходила наш тренинг. А пять человек после прохождения базового тренинга «Зеркало», вообще открыли свои фирмы. Среди них 58-летняя учительница физики. Кто-то вышел замуж или женился, освободившись от тяготившей их годами неработающей связи. Когда нас пытались продавать по сетевому маркетингу, мы позвонили одной из выпускниц с предложением принять участие в проекте. В ответ услышали: «Спасибо. Именно благодаря вам я поняла, что сетевой маркетинг — это не мое. Я превосходный парикмахер. Сейчас я устроила частную парикмахерскую у себя на дому и провожу все свое время с любимой дочуркой». Еще одна женщина на тренинге сказала: «Вы освободили меня от 40-летнего груза того, что я не стала актрисой». А 60-летний мужчина, подошел к нам перед занятиями и, смущаясь, сказал: «У меня проблема с излишним весом». Мы ответили: «Не знаем, как излишний вес, но проблема точно уйдет». Ушла не только проблема. Через два дня он с гордостью показал, что перестегнул пояс на брюках на две дырочки.

22

Когда наблюдаешь горящие глаза, счастливые улыбки и меняющиеся судьбы, то точно знаешь, что ради этого дела преодолеешь любые преграды. Ведь наша деятельность нужна. И мы должны победить не только ради нас самих, но и ради тебя, наш дорогой читатель и друг. И мы побеждаем.

* * *

Нелегка дорога... Особенно дорога к звездам. Но если ты уже движешься к ним, ты ощущаешь их свет на своем лице. И он не дает тебе сбиться с пути. Ты обязательно обретешь свою мечту, ведь ты поверил в это с самого начала.

Правило № 8: Принимай перемены всем сердцем. Любые, все... Не забывай, что жизнь — неизменное движение. Двигайся к переменам, изменяйся с изменениями, будь готов к этому вечному движению каждое мгновение; и начинай двигаться даже там, где другие сказали: Я — достиг! Я — лучший...



ГЛАВА 9

«Каждая женщина — вино вдохновения
для мужчины...»
Евангелие от Юлии и Юлиана

Год 2000. 2 июня. Читка. Мы на окраине Украины с моей женой у моих родственников. А читка — это профессиональный театральный сленг. Читка — это когда режиссер первый раз знакомит труппу с текстом запланированной к постановке пьесы. В данном случае — В. Шекспир «Как Вам это понравится?».

Так случилось, что я ставлю Шекспира... Одна из самых сложных постановочных вещей великого драматурга, я бы сказал, единственного творца от театра, который сделал театр самой поэзией, а поэзию поднял до высот самой жизни...

Если говорить о театре, то для меня театр это, прежде всего, — Шекспир, чей мир — сама вселенная театра, театра жизни.

Сам русский драмтеатр в городе, где мне предложили постановку, терпел не самые приятные времена: менялось руководство, актеры были не в лучшей творческой форме. Два года простоя не дали ничего хорошего театру, где сложная внутренняя обстановка, мизерная заработная плата и т. д. и т. п. далеко не способствовали реализации предстоящего проекта. Для меня это был серьезный экзамен на прочность не только в силу вышеизложенного, но и потому, что я решил, и жена моя меня поддержала, использовать навыки и умения тренинга, который либо доказал бы свою безусловную универсальность, либо поставил под сомнение само его существование.

Мне посчастливилось обнаружить в пьесе возможности шоу-фантазмагии, которую актеры разыграли по мотивам этого многослойного и неоднозначного произведения. В основу природы актерского существования в предлагаемых обстоятельствах «Как Вам это понравится?» была положена импровизация, идею которой изначально труппа приняла в штыки по многим причинам. Но тренинг сказал свое веское слово и его концепция сработала. Спектакль нашел, наконец, поддержку у актеров, и премьера состоялась...

Моя жена Юля, которая ждала меня ежедневно с «работы», принимала участие в моих внутренних сомнениях-разборках, еще раз дала мне понять, что мы с ней единая команда, как в жизни, так и в работе. Она вдохновляла меня, как вдохновила когда-то на совместное путешествие к вершине... Мы опять победили, победили в самом главном — в понимании и осознании нашей семьи как команды единомышленников, команды победителей.

30 октября 2000 года. Мы возвращаемся в Москву. Месяцы постановки были для меня мучительными. Ждать — это, наверное, самое большое испытание. Но, когда умеешь ждать, всегда получаешь приз. И вот, 27 октября — блистательная премьера. И этот спектакль мой любимый муж посвятил мне. В год моего 25-летия — это самый изысканный подарок, о котором может мечтать любая женщина. Спасибо тебе, дорогой! И извини, что часто была несдержанной, вспыльчивой, капризной. Но это наша общая очередная победа. И я счастлива.

* * *

Правило № 9: Отдай себя любви, растворишься в ней, дай себе свободу любить и быть любимым, и успех станет твоим узаконенным владением.



ГЛАВА 10

«Жизнь — это пир, когда к нему готов...»
Евангелие от Юлии и Юлиана

Мы продолжаем свой путь, свою профессиональную миссию.

Наше доверие к существованию, доверие друг к другу, доверие нашего окружения к нам окрыляет и делает достижимой любую цель в настоящем и будущем.

Да здравствуют испытания и проблемы, падения и взлеты, разочарования и обретение веры, а более всего этот потрясающий праздник бытия — быть человеком!..

Ведь приключения, ради которых Бог создал эту вселенную, солнца, землю, нас — заставляют ловить жар-птицу удачи, добиваться невозможного. Потому что пиршество и восторг существования уже происходят, происходят всегда, здесь и сейчас.

На пороге третьего тысячелетия мы имеем главное преимущество цивилизации — узнать Бога в себе, вспомнить свое основное право и созидать, созидать, созидать дальше и больше счастья, удачи, везения, успеха, будучи своим собственным светочем мудрости, кайфа и великолепия. Не будьте жертвой, создавайте себя сами!..

31 декабря 2000 года. 22 часа 45 минут. Весь мир вторично встречает третье тысячелетие. А мы завершаем нашу книгу — руководство к действию. В наступающем году, веке, тысячелетии мы желаем тебе, дорогой наш читатель и друг, наш современник, отбросить прочь неработающие рассуждения, верования, шаблоны прошлого и действовать, действовать, действовать. Смело встречать проблемы и, успешно их преодолевая, двигаться вверх, по лестнице своего успеха, к своей цели. Ты уже успешен! Ты уже победитель! Удачи тебе. Будь счастлив каждое мгновение. Это не сложно.

24

* * *

Правило № 10: **Празднуй жизнь всеми возможными способами, ликуй и смейся над этой шуткой, в которой по неизвестным никому, кроме тебя самого, причинам, ты согласился принимать такое живейшее участие!**



ЕВАНГЕЛИЕ ОТ ЮЛИИ И ЮЛИАНА

«В начале было дело, и брошено было зерно, и стало зерно расти и развиваться, и появились плоды...»

«Хлеб наш насущный не дан, но заработан да будет...»

«Приходя в чужой монастырь, носи свой собственный свет».

«Когда буря врывается в твой мир, природа приветствует твое преобразование...»

«Встретив мастера — поклонись судьбе, встретив любого человека — узнай в нем себя и поклонись самому себе».

«Лишь необходимость рождает удачу».

«Приходящего ко мне да встретит пустота... божественная пустота».

«Есть только те, кто полностью доволен происходящими переменами, и те, кто об этих переменах даже не подозревает...»

«Каждая женщина — вино вдохновения для мужчины...»

«Жизнь — это пир, когда к нему готов...»

