



Легенда о Территории Удачи

Куклин Вадим

Вадим Куклин

Легенда о Территории Удачи

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69186019

SelfPub; 2024

Аннотация

Эта книга появилась в 2011 году, как художественная презентация коммерческого проекта. В отличие от традиционных бизнес-презентаций – эта написана в формате "непринужденной беседы" автора проекта со своим внутренним голосом. Наверняка вы бывали в Египте и брали экскурсию на багги или верблюдах в пустыню. Скажите, вы видели в глубине пустыни хоть один рекламный щит, с изображением бутылки чистой прохладной воды? Вы ответите: "Вода в пустыне – это жизнь! Зачем её рекламировать в пустыне, если итак все знают, что в пустыне среда такая, что без воды долго не протянешь?" и будете правы. Поскольку не реклама является "Двигателем торговли", а СРЕДА. В книге, легким и доступным языком описан подход к персонализированному маркетингу, истинная задача которого, по мнению автора, заключается не в особом продвижении товаров и услуг, а в создании равно-пропорциональной выгоды для всех взаимодействующих сторон. Переход от "теоретической вовлеченности" к реальному "соучастию".

Содержание

I часть.	5
II часть.	16

Вадим Куклин
Легенда о
Территории Удачи

І часть.

Не спеша я ехал на своем автомобиле на собеседование в кадровое агентство и прокручивал в голове основные моменты предстоящей беседы.

По другой стороне улицы, в обратном направлении, на костылях передвигался пожилой мужчина, лет 70-ти. Я, заметив его, несколько секунд наблюдал за стариком, обращая внимание, насколько медленно он делал каждое движение.

Было очевидно, что каждый шаг ему давался болезненно. По инерции я проехал ещё метров двести и, взглянув на часы, убедился, что время у меня ещё есть, на ближайшем перекрестке развернул машину и поехал в обратном направлении к дедушке, с предложением подвезти его. Я притормозил около старика и вышел из машины.

– Дедушка, куда путь держите? Давайте подвезу...

– Ой, да не надо, спасибо большое, – выдавил из себя старик, – мне тут недалеко осталось. Я в поликлинику, она вон в том дворе, – и костылем показал направление.

– Так это ещё вам не менее полкилометра пилить?! Садитесь, нам все равно по пути! – И чтобы уже закончить дебаты

я открыл пассажирскую дверь, приглашая рукой на сидение. Дедуля одобрительно закричал. Я помог ему сесть в пассажирское кресло, после чего подал и костыли.

Когда я вернулся за руль, то остро почувствовал, как по автомобилю, держа путь через мой орган обоняния, распространяется “запах нищеты”. Я невольно ещё раз окинул взглядом дедулю. Старый коричневый плащ, выцветшие, но чистые брюки, такая же рубашка с аккуратно застегнутой верхней пуговицей и даже серая шляпа, которая в первый раз покрыла эту голову, когда, видимо, волосы ещё не были седыми. Стало очевидно, что рядом со мной сидел интеллигент преклонных лет, влачащий свое существование в немоги и бедности.

За те пару-тройку минут, что мы ехали до поликлиники, дедушка рассказал о том, что в прошлом году он потерял дочь. Она разбилась в автокатастрофе со своим мужем. А пятнадцатилетний внук, став сиротой, теперь живет с ним. Внук у него хороший, только не помогает совсем, даже в аптеку для деда не ходит. Да в последнее время деньги стал у деда из пенсии забирать, ровно половину, по-честному – вдвоем ведь живут! А после оплаты счетов, денег на лекарства и еду практически совсем не остается... Да тут ноги, как назло, сохнут и т.д., и т.п.

– Ну, ничего! Прорвемся! И не такое доводилось пережить! – подытожил старик.

Я обратил внимание, что он обо всем рассказывал с какой-то досадой, а не обидой. Он никого ни в чем не обвинял, но при этом ему, возможно, было горько осознавать, что на закате лет он вынужден философствовать, а не просто пользоваться благами человечества, в общем, и своими достижениями, в частности.

Мы подъехали к поликлинике, дедушка с трудом, не без моей помощи, выбрался из авто. Я протянул ему три банкноты по 100 рублей (все, что было в кошельке) – “Возьмите!”. Дедуля на меня удивленно поднял глаза и медленно, как бы оценивая все «за и против», разрываясь от внутренних противоречий между нуждой и человеческим достоинством, не уверенно и очень осторожно взял купюры. Опустив взгляд, теребя деньги, он еле слышно произнес: «Спасибо тебе...»

Я внимательно следил за этим старым беззащитным человеком, стараясь не упустить ни одной детали. Я чувствовал, как внутри меня просыпается что-то глобальное и ранее мне не свойственное. Это «что-то» с силой мне стиснуло грудь, одновременно погружая в невыносимую печаль... Наверное, я впервые так остро ощутил, что такое искреннее человеческое сострадание...

Так, в безмолвии, каждый по-своему испытывая «торжественность момента», мы простояли около полуминуты, после чего я повернулся и, не сказав ни слова, направился к водительской дверце. Дедушка первым обрел способность говорить:

– Сынок, как хоть тебя зовут-то?

Я остановился и неожиданно для самого себя ответил вопросом на вопрос:

– А вы верите в высшие силы, в бога?

– В бога?! – Дедушка, тяжело вздохнув, пожал плечами. – Я-то про бога каждый день помню, а вот он про меня чего-то совсем не вспоминает...

– Послушайте! – мои губы расплылись в улыбке от идеи, которая пришла ко мне внезапно и безальтернативно. Я не религиозный человек, но тоном чуть ниже я продолжил:

– Вы часто просите у бога, чтобы он вам дал сил и здоровья справиться с тяготами невеселой жизни. Вы каждый день повторяете, то “Господи прости!”, то “Господи помоги!”... А теперь скажите откровенно – насколько искренне Вы сами

верите в то, что бог Вам возьмет и поможет?!

Дедуля оторопев, молча глядел на меня, видимо пытаюсь понять, к чему это я клоню.

– Как меня зовут?!..– я сделал короткую паузу и мягким уверенным голосом произнес – Дедушка, я – Ангел! И я сейчас здесь только для того, чтобы сказать вам, что высшие силы прекрасно помнят о Вас и в нужный момент всегда придут на помощь! Но это не значит, что они будут что-то делать «за Вас». Наша помощь (помощь высших сил) – это лишь следствие эффекта Вашей веры – веры в себя! Приоткрою тайну, в ближайшее время вас ожидает много радости! И начиная с сегодняшнего дня, ваш настрой и все действия, должны быть пропитаны сладким ожиданием радостных дней, а все ноющие мысли – прочь! Договорились? До свидания и удачи Вам!

Я улыбнулся ему и, не теряя ни секунды, нырнул в машину. Уже начав движение, я смотрел в зеркало заднего вида. В отражении, дедушка, застывший в одной позе, стоял, не двигаясь, провожая меня немигающим взглядом вплоть до того момента, пока я через 40 метров не скрылся в повороте... Ещё до поворота мои глаза были на «мокром месте».

Я представил, какой эффект произвела наша встреча на дедулю и до сих пор очень надеюсь, что она действительно

прибавила ему душевных сил. Но не менее важно – какой эффект эта встреча произвела на меня!

Я понял, что все слова, произнесенные мною, были обращением моей души к моему же разуму. И суть этого обращения сводилась к тому, что в поисках лучшей жизни и решения проблем не нужно обращаться к внешним источникам, а достаточно откупорить свою драгоценную шкатулку с потенциалом, дарованным мне богом. И ключом к этой шкатулке служило изменение сознания и восприятия окружающего мира!

Внезапное осознание этой простой мысли сопровождалось не только внутренними переживаниями. Я ощущал себя трансформатором, с вывеской “Не влезай – убьет!”, энергия во мне... ну только что не искрила! Я уже понимал, что хочу кардинально изменить свою жизнь и даже начал интуитивно чувствовать энергетику будущих изменений! Не представлять, а именно чувствовать!

Я мгновенно утратил интерес к статусной должности с высокой зарплатой, которую предлагало мне кадровое агентство. Я ощущал себя, случайно попавшим в другие миры или сферы, где любые статусы и тугой кошелек воспринимаются как атавизм, поскольку в этих сферах любой человек превращается в волшебника, для которого нет ничего невозмож-

ного!

Вечером я рассказал супруге историю встречи с бабушкой, с подробностями своих ощущений. В момент, когда я проговаривал финальную часть речи с бабушкой (уже в статусе Ангела), я почувствовал её сопереживание и благодарность за то, что я поступил именно так.

Я абсолютно не хотел спать, хотя на часах было три часа ночи. Я старику отдал все содержимое своего кошелька, но состояние у меня было, как будто именно меня кто-то одарил миллионом! Я в темноте таращился в потолок и судорожно соображал – кому и как я мог бы ещё оказать помощь, чтобы усилить состояние своего счастья. Лежа на кровати в арендуемой квартире, имея кредитный минус в банке, в отсутствие постоянного дохода, я ощущал себя, по меньшей мере, графом Монте-Кристо... Для меня перестали существовать условности и рамки, я больше не хотел жить как раньше и подстраиваться под общепризнанные стереотипы современного общества. Оказалось, чтобы чувствовать себя счастливым, не надо достигать заоблачных высот и дожидаться всеобщего признания, достаточно признания всего одного человека – тебя самого. Моё признание, хоть и сложным маршрутом, но всё же было мне доставлено...

Всю ночь меня сверлила мысль, что я как-то должен донести до людей идею о правдивой сути поговорки “что посеешь, то и пожнешь!” (хотя, всё же, это не совсем так – урожай, как правило, возвращается сторицей, иначе бы и сельским хозяйством-то никто не занимался). Я прекрасно отдавал себе отчет, что фраза «люби ближнего своего» в наше время стала почти таким же нарицательным явлением, как платить десятину, неважно кому – церкви или налоговой.

Современный быт большинства людей таков, что после выплаты кредитов и

оплаты всех счетов у человека как раз и остается на жизнь всего-то «десятина» от дохода. И это ещё в отсутствии непредвиденных расходов...

И как же быть? Замкнутый круг?! Я точно знал, что не остановлюсь в поиске

решения этой задачи. И к утру меня осенило! У меня родилась гипотеза, что Удача, как живая субстанция существует сама по себе и в окружающем нас эфире находится в достаточных количествах. Единственное, что нам необходимо сделать, так это шаг навстречу к ней, поскольку Удача, словно стеснительная девушка, от нас только этого и ждет. Я зацепился за эту мысль и, сконцентрировавшись, начал пытаться её раскрыть, размотать.

Удача – бумеранг! Ведь что такое бумеранг? Метательный возвращающийся

снаряд, особой изогнутой формы. Если бы кто-то, не имеющий представления о бумеранге, увидел его лежащим на дороге, то взглянув, прошел бы. Лежит какая-то деревяшка, ничего особенного. Поскольку, чтобы увидеть всю силу и функциональность бумеранга, его нужно запустить! Так же и с Удачей. Чтобы дать возможность проявиться удаче в нашей жизни, нужно её, Удачу, запустить! Нужно стать источником или причиной удачи для кого-то ещё и тогда она, словно бумеранг, непременно сторицей вернется к вам.

Я безмолвно ликовал! Я интуитивно понимал, что на правильном пути, хоть пока и не приблизился к решению основной задачи – как пробудить в людях желание «сеять», чтобы «пожинать» и как генерировать энергию удачи и радости, методично заполняя ею все вокруг. Но я точно определил для себя несколько ограничений в реализации задачи:

1. Чтобы это ни по внешним, ни по внутренним признакам, не было сектой или её вариацией.
2. Чтобы это не было благотворительным фондом, распределяющим «затейливо» попадающие в него средства.
3. Чтобы это не было финансовой пирамидой или каки-

ми-нибудь «письмами
счастья».

Мне просто хотелось, чтобы люди, не меняя кардинально свою жизнь и её ритм, начали запускать свои «бумеранги» в сторону тех, кто в этом нуждается. Ведь и тем, и другим от этого станет только лучше! Но как говорится «скоро сказка сказывается, да не скоро кости срастаются». Стремление стать проповедником добрых дел без рясы и креста у меня притуплялось отсутствием «полиса добровольного медицинского страхования»... и осознанием ничтожной эффективности в наших реалиях не только слов, но и личного примера. Ведь для подавляющего большинства людей железобетонным аргументом будет фраза из известного мультфильма: «Чтобы продать что-нибудь ненужное, нужно сначала купить что-нибудь ненужное, а у нас денег нет». – Следовательно, помогать кому-то, с целью возможного приумножения собственной удачи и благосостояния у нас нет никакой возможности, за отсутствием первоначального капитала...

И действительно, справедливости ради надо сказать, что такой вариант рефлексорного ответа «взращен» и «воспитан» многочисленными «поучателями» разных мастей, которые взывая к нашей совести и нравственности постоянно от нас чего-то

требуют, при этом их мало интересует, а собственно, нужна ли нам самим какая-нибудь помощь?!

У меня появилась бесценная подсказка! Не нужно никого просить или что-либо советовать, а нужно разработать механизм, обеспечивающий и подтверждающий правоту моей теории. А поскольку намного проще делиться благами, полученными безвозмездно, «т.е. даром», то мне оставалось только придумать, как всем желающим предоставить возможность запускать свой бумеранг без участия их кошелька. Задача интригующая, а я такие люблю!

На разработку концепции ушло более месяца. Это было время погружения в себя. Я максимально ограничил общение не только с друзьями, но и с домочадцами. Находясь на волне творческого созидания, я не хотел отвлекаться и боялся потерять вектор энергии, не допуская возможности потратить впустую хотя бы полчаса. Абсолютно исключив воздействие на себя внешних источников, мне было проще сохранить свое новое мышление и восприятие, без которого было бы невозможно решить свою задачу...

II часть.

День первый.

Знаете, иногда возникает такое чувство, когда ты кожей чувствуешь на себе чей-то взгляд?! В тот день, я сидел как обычно за своим рабочим столом в небольшой комнате арендуемой мною квартиры, которую я считаю своим кабинетом, и предавался грезам и, сменяющим их, раздумьям, заноса и то и другое в свой компьютер. И как раз в этот самый момент я ощутил, что в комнате уже не один.

Я не просто почувствовал чей-то взгляд, я почувствовал какую-то энергетическую дрель, проникающую одновременно мне в грудь и в голову. В этот момент, словно опилки от дрели, по коже посыпались мурашки.

– Кто здесь? – решил я задать абсолютно глупый вопрос вслух, чтобы скинуть с себя навалившееся напряжение.

– **Лаки! Ты же меня именно так называл?!** – голос прозвучал рядом с моим ухом или даже в самом ухе, мне было сложно разобрать. Но сам факт того, что я вдруг услышал на свой вопрос ответ, да ещё голосом, похожим на мой

собственный, меня почему-то абсолютно не напряг. Напротив, вызвал какое-то щенячье любопытство, поскольку слово "Лаки" по количеству раз, произносимых мною в последнее время, претендовало на почетное звание «слово-паразит».

– Здравствуй, дорогой мой! – полушепотом произнес я в пустоту, – я как раз о тебе думал. Точнее думал я о проекте, а ты вроде как...

– **Да, я знаю,** – последовал ответ, с улыбкой в голосе – **Не переживай, ты не сходишь с ума. Просто мне показалось, что коли уж я на свет появился, то иногда имею право с тобой общаться. Ведь мы с тобой родственные души! Надеюсь, ты не-против?**

– Я – «за», но все же... ты ...?..

– **А это уже, как тебе удобно! Можешь считать меня своим внутренним голосом, а можешь – Ангелом или Духом ПРОЕКТА. Единственное, о чем я тебя прошу – относиться ко мне серьезно, поскольку я живая субстанция, сотворенная твоей верой и желанием. Зови меня просто Лаки.**

– Ух ты! Лаки! Сейчас выйду из ступора и по настоящему обрадуюсь твоему

проявлению, потому что у меня действительно множество вопросов, на которые иногда ответы далеко не очевидны.

– Прекрасно, всегда рад помочь! – по-отечески ответил Лаки, хотя, по сути, родственная связь у нас была ровно обратная.

– Ну что же, Лаки! Поскольку ты сам ко мне явился с предложением общаться, то предполагаю, что не с пустыми руками?

– Можно и так сказать. Для меня не секрет, что уже какие сутки напролет, ты пытаешься придумать механизм, который позволял бы каждому запускать свой «бумеранг удачи». Но ты уперся в стену, ограничивая себя изобретением супер-сервиса. Я бы хотел помочь тебе немного поправить вектор мышления.

Видишь ли в чем дело... Востребованные сервисы, это конечно хорошо, но это всего пол-дела. Не столько сервисы должны обеспечивать человеку эффективный "запуск бумеранга", сколько – среда. Ведь если человек зайдет в жаркую сауну на 10 минут, то независимо от того – хочет он этого или нет, через ка-

кое-то время он начнет потеть. Значит важно создать такую среду, при которой любое действие будет давать необходимый эффект!

– Согласен, но надеюсь, ты отдаешь себе отчет, что большинство нормальных людей так устроены, что если нет эффекта в обозримом будущем (а желательно – немедленно!), то пыл и желание увядают, и человек быстро теряет интерес к чему бы то ни было.

– Следовательно, любые действия, направленные на созидание позитива и положительной энергии должны не только поощряться глобально "возвращением бумеранга", но и желательно, чтобы давали какую-то промежуточную отдачу, в сжатые сроки.

– Да, это важно и это, несомненно, лишь усилит эффективность "запуска своего бумеранга удачи". Но какая среда? Где и как её собственно создавать?

– **ТЫ мне скажи! По внешним признакам, среда не должна быть отличной от той, в которой большинство людей обычно пребывают.**

– Именно по внешним?

– Да. По внешним. "Внутренняя энергетика и атмосфера среды", эту тему затронем чуть позднее. Сейчас давай просто определимся с направлениями. Скажи просто – чем в основном занимаются люди в течение дня и любого другого периода времени?

– Ну, если не брать в расчет обязательные дисциплины – сон и прием пищи, а также ежедневную медитацию...

– Ты про медитацию пошутил сейчас?!

– Угу, а что нельзя?

– Все нормально, продолжай.

– Хорошо, ну тогда получается, что все остальное время мы тратим на «Общение» и «Обеспечение».

– С «Общением» – понятно, про «Обеспечение», пожалуйста, поподробнее.

– «Обеспечение» я бы поставил даже на первое место, поскольку «общение» зачастую лишь инструмент «обеспечения». Человек обязан обеспечить себя работой или чем-то, что обеспечит ему доход. Затем на этот доход он обеспечивает себя продуктами, одеждой и т.д., это обеспечит его чув-

ством сытости и комфорта. Устав от обеспечения этим, он пытается обеспечить себя отдыхом.

Если не удастся такой отдых, какой хотелось бы, то сойдет и обеспечение хотя бы доступным развлечением – книга, интернет, диван-телевизор или, опять же, общение с друзьями. Глядишь – и день прошел...

– Ясно. Значит можно взять за основу направления «Обеспечение» и «Общение» и сделать так, чтобы все процессы в этих направлениях приводили к Выгоде для всех сторон.

– Думаю, все бы хотели, чтобы в жизни всё именно так и происходило! Но медовыми словами сыт не будешь, Лаки.

– Не спору! Хорошо, давай, для примера, возьмем из нашего направления «Обеспечение» покупку товара в магазине.

– Здесь сложно быть оригинальным. Магазины делают все, чтобы наши расходы стали проще и были более удобными. Например, всё чаще приобретаются товары через интернет, расплачиваться за них можно в рассрочку «невидимыми электронными деньгами» или кредитками, а потом ещё и товар тебе доставляют к порогу!

– Удобство, конечно вещь полезная, но это приводит к тому, что твои расходы будут все больше и больше. Получая больше удобств и низкие цены, одновременно получаешь уменьшение счета в банке. Магазины внимательно изучают и оперативно внедряют любые возможности законного отъема денег у населения.

– Интересная мысль...

– Интересная мысль?! Ты что, вчера на свет родился? Для большинства людей мир – это место, служащее для расходования денег, а не их приобретения. Когда люди посещают магазины, то видят место, где они могут выдать за товары свои деньги. Большинство людей никогда не достигнут финансового комфорта, потому что они под воздействием рекламы готовы покупать товары и услуги, которые уже через пару дней отправляются за ненадобностью в чулан.

– Да, я понимаю, о чем ты говоришь...

– Ещё бы! Твой потребительский способ мышления ведет к разбазариванию своих сбережений и как следствие – уменьшению своих желаний! Супермаркеты, которые предлагают клиентам большие скидки, до-

стигают рекордных доходов для своих собственников.

– А ты что, против скидок? Скидки – штука нужная и в народе популярная. Сейчас среди населения популярны сайты, продающие купоны со скидкой на товары и услуги.

– **Для любителей уменьшать свои банковские счета – это настоящий рай, благо, и количество таких интернет-ресурсов, копирующих друг друга, как по дизайну, так и по возможностям, уже измеряется тысячами...**

– Это точно. Только жаль, что к человеку с купоном отношение у представителей продавца сдержано неприязненное, как к халывщику или рэкету. Это я на собственном опыте прочувствовал.

– **Это потому что 90 % таких посетителей не лояльны к фирме-продавцу и не являются их постоянными клиентами, а становятся лишь случайными прохожими, клюнувшими на низкую цену. Поэтому не стоит ждать, что человеку с купоном будет предложен лучший сервис или хотя бы искренняя улыбка от продавца.**

– Ну да бог с ним... Я тут недавно прочитал заметку, где было приведено интересное сравнение, в котором произво-

дителей называют – «гориллами», а покупателей – «бананами». Это очень похоже на правду, мы – «бананы», а магазины – «гориллы»! Гориллам бананы нужны, чтобы выжить! И поэтому «гориллы» придумывают разнородные маркетинговые трюки, чтобы получить побольше «бананов». Один из таких трюков – «пожертвование скидок». И каждый раз бананы покупаются на это и встают в очередь, чтобы сделать гориллу полнее и счастливее...

– Грубовато, но суть верна – дорога к долгам выложена скидками! А теперь задумайся, действительно ли, покупая товары по низким ценам, покупатели экономят деньги? А может, попадают в долги, в то время, когда торговые фирмы получают прибыли? Ведь, если покупаешь товар стоимостью 2000 рублей со скидкой 50 %, не экономишь 1000 рублей, а тратишь 1000 рублей!

– Секунду... Дай «переварить».. 2000 рублей – скидка 50 % – ну да, трачу 1000 рублей, а что мне вообще отказаться от покупок что ли?

– Нет, конечно. Попытайся изменить свое мышление. Откажись от импульсивных покупок, рассматривай в приоритете покупки, способные принести прибыль. Ведь с каждой дешевой покупкой ты теряешь

возможность накопления или инвестирования своих средств. Пора задуматься над вопросом, что ты выбираешь: медленнее беднеть или быстрее богатеть?

– Ну а сам как думаешь?

– **Не знаю... у тебя такой глупый вид сейчас, что я не уверен, на чем ты остановишься...**

– Шутим?!

– Угу, а что нельзя?!

– Ясно, народный мститель...

– **Я мститель?! Ты же сам прекрасно знаешь, что я дух проекта, а проект – всего лишь поле, где что посеешь...**

– ...то и пожнешь! Хорошо, я усвоил! Но вернемся к теме. Если скидки, это не есть выгода, тогда что в процессе «Обеспечения» является выгодным для меня?

– **Покупай не дешевле, а разумнее.**

– Конкретнее можно?!

– Давай предположим, что у тебя есть свой магазин. При прочих равных, где ты будешь покупать товар – у себя или в другом магазине? А может у своего прямого конкурента на другой стороне улице?

– Ну а сам как дум... Предполагаю, что ответ очевиден – у себя!

– То-то и оно! А учитывая, что цена товара в твоём магазине уже включает в себя добавленную стоимость, то когда ты покупаешь у себя товар, твой магазин получает прибыль, а следовательно и ты, совершая покупку, зарабатываешь!

– Ну да, действительно... Только не у всех есть возможности, да и желание иметь свой магазин. И какой тогда может быть выход?!

– Представь себе, что я дружу со многими магазинами и поставщиками услуг, способными закрыть абсолютно любую твою потребность. Большинство этих магазинов ты, возможно, посещал и ранее, но отныне тебе как члену моего клуба, предоставлено уникальное право: посещая эти магазины, ты не только получаешь возможность приобрести весь ассортимент по

действующим акциям и скидкам (как и другие граждане), но и ещё две привилегии персонально от меня:

1. Получать доход за каждую покупку!

2. Получать в виде подарка возможность возврата трехкратной стоимости каждой покупки!

– Чего?..

– **В такой ситуации ты понимаешь, что делая покупки в «своей сети магазинов», ты не «возможно сэкономишь», а «навверняка зарабатываешь» с каждой своей покупкой. С изменением в подходах к понятию «выгодное приобретение» ты уже рассматриваешь только те места, где можно получить доход от покупки, а не снизить свой расход, благодаря какой-то скидке.**

– Так, а теперь можно на полшага назад? Потому что это звучит насколько заманчиво, настолько же и неправдоподобно.

– **Что именно?**

– Давай, я попробую подытожить, что услышал. По сути, все магазины, с которыми ты, Лаки, «дружишь» становятся моими личными точками закрытия определенной потребности... И мой семейный бюджет, благодаря покупкам в них,

по идее, будет не таять, а расти...

– **Верно.**

– Что, верно? Типа верный порядок слов?

– **Да и их смысл.**

– Меня терзают смутные сомнения, что магазинам это будет интересно...

– **Что именно?**

– Выплачивать своим покупателям какие-то деньги (кстати, какие?) и ещё после покупки возвращать трехкратную стоимость чека...

- Будь внимательным! Доход за свои покупки покупатели, будут получать от меня, а не от магазинов. И возможность получить тройную стоимость каждого чека тоже предоставляю я, а не магазин! А сумма твоих доходов за покупки будет расти экспоненциально, но об этом не сейчас.

– Так, ясно. Но эта возможность только у тех покупателей, кто дружит с тобой?

– **Конечно.**

– А «задружить» с тобой ничего не стоит, в смысле «вход свободный»?

– **Верно.**

– Получается, я, например, как фирма-производитель пластиковых окон, зная, что ты "щедрый Буратино" могу говорить всем: «Приходите и покупайте окна у меня, поскольку в этом случае у вас есть возможность не только получить скидку, но доход и трехкратную стоимость каждой покупки»?!

– **Верно. Единственное уточнение, покупатель должен будет завести со мной дружбу.**

– Ну это ведь не проблема?!

– **Я открыт для дружбы, причем бескорыстной.**

– По сути, фирмы становятся твоими Агентами по продвижению...

– **Все по-честному. Я продвигаю их, а они – меня.**

Вспомни, мы создаем среду, где все процессы должны приводить к Выгоде для всех сторон.

– А много магазинов будет?

– В идеале – все существующие на рынке. Но ты не отвлекайся! Я хочу, чтобы ты для себя отметил важный момент. Такая схема отличается от дороги с односторонним движением, где магазин за реализацию товара/актива получает прибыль (как ресурс для новых инвестиций), а ты за реализацию своих денег получаешь лишь пассив.

– Да-да, я уже понял. Ты предлагаешь схему, где магазин, реализуя актив, получает прибыль. Я, покупая товар, приобретаю актив, поскольку получаю за это возможность дополнительного дохода и в потенциале – очень щедрого. А ты как участник этой схемы готов тоже инвестировать в расширение своей аудитории, поскольку она для тебя тоже является активом.

– Молодец, ты все правильно понял!

– Благодарю. Но пока у меня все же не хватает пару пазлов для понимания общей картины. Все те, с кем ты «дружишь», магазины и прочие поставщики услуг, они же должны быть

как-то тебе «благодарны», Лаки, за то что ты их предложения клиентам делаешь столь привлекательными?

– **Логично.**

– В каком формате благодарность? Они размещают рекламу на интернет-портале проекта? Какова её стоимость?

– **Реклама – штука громоздкая. Её действие поэтапное: информировать – заинтересовать – вызывать потребность. А я предлагаю органичную среду, где любая фирма, минуя первые два этапа, сразу легко переходит к формированию потребности у пользователя знать о ней (фирме) если не все, то как можно больше. И что самое главное, что пользователи (аудитория) сами будут яростно желать этого! Все механизмы в моей среде работают только с выгодой для всех участников действия – это закон ПРОЕКТА!**

– Как-то с трудом представляется, что это возможно... И математически, и экономически, и хронически...

– **Не переживай! Уже к завтрашнему ужину у тебя родится изящное решение этой задачи!**

– Ну тогда, ловлю на слове! В моем положении действи-

тельно ужин – это привилегия, его ещё заработать надо!

– Заработаешь! Для тебя возможно всё – используй это! Удачи!

Последние слова ещё минут десять, как мантра на автоповторе, крутились у меня в голове. И когда я уже распластался на кровати, я ещё раз попытался прокрутить диалог с Лаки. Чтобы не только прочувствовать на сколько такой подход будет выгодной альтернативой или хотя бы выгодной возможностью и для покупателя, и для продавца, но и какое проникновение этот подход может получить, как вглубь, так и вширь...

Дело в том, что я сам прожил 15 лет в городке с населением 40 тысяч человек. И точно знал, где находятся все точки «обмена денег на товары или услуги». Более того, я знал не только, где находится тот или иной магазин, но и кто его владелец, кто из жителей нашего города приходится родственником владельцу и краткую биографию всех вышеперечисленных лиц. И вполне естественно, что местные предприниматели никогда не тратятся на рекламу, тем более в интернете, поскольку знают свою потребительскую аудиторию в лицо... Каждая копейка **небольшому** предпринимателю в **небольшом** городке достается очень **не просто**, поэтому он с ней **просто** так **не** расстанется, платно размещая в гло-

бальной сети информацию про свои "чудо-услуги".

Ну а теперь самое интересное – в РФ население 143 млн. человек. Из них более 50 млн. проживают в населенных пунктах с численностью менее 50 000 человек. Да и то, две трети из их числа, проживают в населенных пунктах с численностью менее 12 000 человек. Предприниматели из небольших населенных пунктов не отдадут и копейки в современные варианты предложений интернет рекламы.

Аналитические агентства с энтузиазмом рапортуют об увеличении рекламного интернет-рынка на 20% каждый год, да и никто не сомневается, что эта тенденция сохранится в перспективе. Странная особенность – всех устраивает, что такая динамика достигается за счет «перетекания» рекламных бюджетов из одного медиа-сегмента в другой и лишь незначительному появлению новых рекламодателей. Такое ощущение, что у медиа-синдикатов и сейлз-хаузов творческие потуги иссякают на вопросе, как забрать у конкурентов рекламные бюджеты, а не как увеличить свою клиентскую базу за счет предложения новых эффективных рекламных инструментов нетронутым территориям... Ну да бог с ними! Главное я понимал, что такие возможности, как выплата трехкратной стоимости покупки и дохода за покупки, делает резонным факт дружбы с Лаки даже единственного "Сельпо" в деревне, где есть интернет...

Я мысленно навсегда попрощался с «гориллами», от всей

души пожелав им скорейшей дарвинской эволюции и брезгливо сбросив с себя свою, уже изрядно изношенную, воображаемую «банановую накидку», отправился в царство Морфея.

День второй.

В прекрасном настроении я сел за ноутбук, поставив рядом чашку горячего жасминного чая.

– Лаки, доброе утро! Мне не терпится продолжить наш увлекательный диалог!

– Бонджорно! С удовольствием продолжу!

– Итак! Все преимущества «дружбы» с тобой очевидны. Но люди должны как-то узнать о возможностях, предоставляемых тобой?

– Ты, несомненно, прав. Но для того, чтобы получить оптимальное решение, нам нужно сначала понять, что сейчас происходит вокруг. Поделись со мной своими мыслями.

– Здесь все крайне просто. На сегодняшний день есть несколько «магистральных» путей распространения инфор-

мации о себе: с помощью телевидения, радио, печатных СМИ, наружной рекламы и интернета. В России самый популярный сегмент – телевидение. Принято считать, что именно реклама на телевидении дает максимальный эффект, по крайней мере, пока. Правда сами телевизионщики, равно как и остальные «смишники», говорят «мы не продаем вам рекламу, мы продаем вам свою аудиторию»...

– Забавно... А «их» аудитория знает, что пока они, например, мирно спят перед включенным телевизором, их продают?

– Причем продают безжалостно, всех, не делая никаких поблажек ни потерявшему на войне зрение фронтовику, ни двухмесячным сестренкам-близняшкам. Кто-то об этом и представления не имеет, но некоторые несомненно это осознают. Как бы там ни было, у телезрителей, т.е. аудитории, нет выбора.

– Т.е. ты говоришь, что в XXI веке, аудиторию/зрителей продают, как крепостных, вне зависимости от их желания?! А после ещё и гордо хвастают этим фактом?

– Ну, не то чтобы хвастают... Просто они тебе предлагают свою аудиторию, а ты её покупаешь или нет...

– А зачем мне ИХ аудитория?! И тем более, зачем мне ИМ платить за ИХ аудиторию?! Ну, раз на то пошло, то предложили бы мне МОЮ аудиторию! Хотя, в принципе, думаю трудно корректно измерить стоимость любой «аудитории».

– Но таковы реалии... У некоторых телеканалов ещё иногда и в очереди придется постоять за их аудиторию!

– Потрясающе! Представил картину – будто я поэт, «покупаю» до отказа набитый, пятитысячный зал и в течение двух часов декламирую свои поэтические шедевры!

– И что так тебя развеселило?

– А то, что после выступления, ко мне подходит человек из первого ряда и говорит «Ваши стихи произвели на меня глубокое впечатление! Я гид, а все эти люди в зале – туристы из Португалии и я очень расстроен, что всего несколько человек из зала понимают по-русски...»

– Ха-ха! Это действительно забавно!

– "Забавно" – покупать не свою аудиторию, а например, аудиторию гида, телеканала или радиостанции!

– Подожди-подожди! Ты ещё не видел, с каким умным видом аналитики телекомпаний подсчитывают стоимость клиентоконтактов (кстати, термин нарочно абсолютно не корректный, поскольку визуальный контакт зрителя с рекламой, не превращает его автоматически в клиента). А потом их агенты узнают, сколько у тебя приготовлено денег и «впаривают» тебе клиентоконтактов ровно на эту сумму! Вот это высший пилотаж! Матёрые наперсточники – просто младенцы, по сравнению с ними! А чтобы напустить солидности и придать хоть какой-то резон сумме с потолка, они рассказывают легенду о чудо-приборах, которые якобы размещены в домохозяйствах, (в квартирах людей, по-нашему) строго по “возрастно-социально-гендерному” признаку, включая ещё два признака, о которых даже старожилы не все помнят. И эти приборы четко измеряют сколько раз и сколько человек (включая спящих перед телевизором) «увидят» твою рекламу. Правда, допускается небольшая погрешность, ведь по преданию, чудо-прибор находится лишь в каждом десятитысячном домохозяйстве из всех существующих!

– Красота! Прямо по Гоголю! Как Чичиков покупал мертвые души и платил разным помещикам разную

стоимость за каждую, так и здесь несчастные производители и коммерсанты выкладывают кровные» за каждый клиентоконтакт, из которых 99.99 % все равно будут «мертворожденными»!

– А что делать?! Рекламодатели уже давно ищут альтернативу мертворожденным клиентоконтактам различных СМИ и интернета... Они уже сравнивают себя с дохленькой коровёнкой, к которой каждый день приходят рекламные агенты и подобно быку-производителю, из колхоза «Светлый путь Лукича» заявляют, что в день гарантируют 100 000 клиентоконтактов! Но коровёнка-то понимает, что из этих 100 000 «спермо-диверсантиков» у неё пробьется и «прорастет» только один, такова природа! И то в лучшем случае, т.к. ведь и выкидыш может случиться...

– Да, доходчиво и живописно! Ну что же, пора альтернативе появиться, должна же быть эволюция возможностей продвижения.

– Ты о себе, Лаки?

– Так не может продолжаться вечно. То, что ты о писал, похоже на диктатуру с одной стороны и какой-то несправедливостью или незащищенностью с другой, а поскольку мы уже говорили о том, что любая до-

рога с односторонним движением – не есть правильно, то рано или поздно эволюция все равно сделала бы свое дело!

– Я весь во внимании.

– Для начала я бы упразднил «рекламу» и это дурацкое слово «рекламодатель». Поскольку в мире немного уникальных вещей, а все остальные вещи только копируют друг друга, с небольшими вариациями, то у нормальных людей при просмотре телеканала в рекламной паузе, складывается ощущение, что они на восточном рынке, где все торгуют арбузами, но каждый продавец уверяет, что именно их арбуз – самый сладкий! Такая ситуация у адекватного зрителя, выработала уже стойкий иммунитет «не восприятия» телеспама.

– Лаки, при всем уважении, есть аксиома «Реклама – двигатель торговли!»...

– Не спорю, мой друг, не спорю! Но, вспомни, какие аксиомы были до появления «аксиомы» о рекламе. Например, «плоская и держится на трех китах», пока уважаемый тобою Пифагор, не предположил, что она всё же имеет форму шара. За Пифагором последовал

и Аристотель, правда, он, в свою очередь, предположил, что земля – центр мироздания ... А «всего-то» через пару тысяч лет Коперник сказал, что геоцентрическая система противоречит астрономическим фактам... Мне продолжать?

– Лаки, ты намекаешь на то, что аксиома о рекламе ошибочна?

– Нет, такую ответственность я на себя не беру. Я лишь хочу сказать, что она точно не единственная в пространстве вариантов, да ещё с той эффективностью, о которой ты мне сам, только что поведал. Я просто напомню тебе, что ПРОЕКТ – территория, свободная от рекламы, так будет всегда, поскольку я – «выгодная среда», а не рекламная площадка. Когда ты в прошлом году отдыхал в Африке, ты совершал экскурсию вглубь пустыни на багги?

– Да, это было крайне увлекательно!

– А теперь скажи, пожалуйста, каковы шансы были у тебя увидеть в глубине пустыни щит с рекламой прохладной родниковой воды?

– Рекламирывать воду в пустыне, по меньшей мере, стран-

но... Вода в пустыне – это жизнь! Там и без рекламы каждый понимает, что в такой среде без воды не обойтись!

– Вот именно! Я также уверен, что напротив, будь там щит с красочной рекламой горнолыжного снаряжения, он будет восприниматься, как мираж или галлюцинация. Потому что я хочу открыть тебе небольшой секрет, по аналогии с твоей аксиомой – не реклама, а СРЕДА поистине является двигателем торговли!

– Лаки, я тебе верю! Поскольку я даже не знаю, чтобы я мог сейчас возразить... Твои примеры звучат более чем убедительно. Но можно следующий вопрос, каким образом ты намерен продвигать себя?

– Ты мне скажи!

– Я?.. Ну, есть несколько стандартных решений.

– Какие?

– Например, отдать на аутсорсинг продвижение твоих возможностей.

– Кому отдать? Рекламным агентствам, продающим чужие СМИ?

– Ну да... Второй вариант – договориться с руководством крупного медиа или интернет-ресурса, чтобы их отдел продаж реализовывал пакетом или по отдельности и их, и твои возможности.

– Угу. Очень интересно! Еще варианты?!

– Собственный отдел продаж. Менеджеры будут и привлекать и вести дальнейшее обслуживание клиента. Либо клиенты сами звонят по рекламе (прошу прощения за нецензурное слово), а твои сотрудники, уж не знаю кто – клиентский отдел или call-центр или ещё кто – консультируют их.

– Это всё?!

– А что мало?! Вариантов целых три штуки, выбирай – не хочу!

- Это точно, не хочу!

– Я почему-то так и думал... Интересно услышать почему «не хочу».

– Причин достаточно, но могу пробежаться по самым очевидным. Хотя есть и главная...

– Весь во внимании!

– **Первый вариант – рекламные агентства. Слабые кадры в 95 % случаях, включая самих руководителей этих агентств. Отсутствие адекватной системы обучения персонала и, как следствие, высокая ротация и низкие прибыли. Хотя дело даже в сути таких структур, а не в содержании...**

– Подожди. Ну ведь агентство агентству рознь! Есть крупные федеральные и региональные агентства, с сетью своих филиалов в разных городах! У них богатый опыт работы, наработанная база клиентов и такое агентство было бы, наверное, очень даже неплохим вариантом для твоей экспансии?

– **Да, именно эти агентства входят в оставшиеся 5 % , но... Они привыкли работать на «эксклюзиве», т.е. они и больше никто не может работать с тобой. При этом если ты пристальнее “вглядишься” в них, то ты увидишь, что все их преимущества перед другими агентствами, это всего лишь ассортиментная линейка продукта! У них просто более рейтинговые телеканалы, радио и прочие ресурсы, это всё! И внутренние проблемы все те же, что и других! Справедливости ради нужно сказать, что ротация там не такая серьез-**

ная и даже есть “супер-опытные” сотрудники, работающие по пять и более лет, только надеяться тебе на них нет никакого смысла!

– Почему?

- Потому что это чаще «звезды», чем профессионалы. Они сидят на своей клиентской базе «веками» и несколько «жирных» клиентов обеспечивают им мирный сон в рабочее время. Они не только тебе не будут искать клиентов, они СЕБЕ не будут этого делать! Ты хотел бы отдать эксклюзив диспетчерам, а не «продажникам»?!

– Я все понял. Продолжай.

– Второй вариант – совместное развитие с компанией, уже имеющей свой отдел продаж, вообще не выдерживает критики из-за конфликтной приоритетности и все тех же вышеперечисленных аргументов.

– М-да... Ну а третий вариант я уже сам готов отмести, поскольку только что вспомнил, как ты мне говорил, что в твоих планах – «дружить» со всеми, кто присутствует на рынке. А это означает, что нужен многотысячный отдел продаж...

– Это точно! Но есть все-таки основная, самая главная причина!

– Какая? Жду – не дождусь услышать!

– Ни один из предложенных тобой вариантов не обеспечивает соблюдение нашего закона: «Выгода каждому». Плюс ко всему, должна быть создана среда, дающая непревзойденные преимущества в возможностях, методах и суммах вознаграждений.

– Да, я действительно абсолютно упустил важный элемент твоей миссии. В предложенных мной вариантах мы точно ничем не будем отличаться от остальных... Но мне пока сложно представить, как создать среду уникальной взаимной выгоды в отделе продаж, где все коллеги – прямые конкуренты друг другу в битве за клиентов... Как сформировать среду, при которой основным фактором была бы не конкуренция, а искреннее желание, чтобы твой коллега имел большие доходы?

– Хорошо, я помогу тебе понять!

– Надеюсь, Лаки, а то в моей практике ещё ни разу не было, чтобы на человека, вышедшего первый день на работу,

тут же налетел весь отдел, с фразами: «О, Дорогой наш! Мы хотим, чтобы ты стал богатым, как можно скорее! Чем тебе помочь? Умоляем – не молчи!»

– Верю-верю! А теперь давай порассуждаем. Если компания тебе платит одинаковое вознаграждение, независимо – СЕБЕ ты нашел клиента или, например, своему коллеге-новичку, который, с твоей помощью, получит и клиента и первые деньги заработает, то какой ты вариант преимущественно будешь выбирать?

– Лично я – помогу коллеге-новичку.

– Так. Ну а почему?

– Чтобы он не умер с голоду, пока всему научится.

– Похвально, но думаю это не единственная причина. Другая весомая причина заключается в том, что наряду с деньгами ты приобретаешь определенную значимость в жизни своего коллеги! А значимость, неважно для кого – для близких, коллег или общества в целом – один из самых дефицитных аспектов в жизни человека.

А теперь позволь предложить тебе иной вариант. Ты помог новичку заработать 1 рубль, а сам за это от

компании заработал лишь полрубля. Но, когда ты помогаешь уже пятому человеку заработать 1 рубль, то тебе компания начинает платить 2 рубля за это действие. Начиная с десятого человека, компания тебе оплачивает уже 3 рубля, а с двадцатого – 5 рублей. В то время, как если бы ты продолжал привлекать клиентов только себе, то неизменно получал бы только 1 рубль за привлечение... Теперь ты понимаешь, как можно обеспечить желание всех тут же помогать тебе зарабатывать деньги?

– Да, более чем!

– Но и это не все! Те, кому ты помогал, по понятным причинам, конечно же, тоже захотят помогать другим! И в тот момент, когда это будет происходить, твой банковский счет будет пополняться авторскими бонусами от компании.

– Звучит волшебно! Действительно, насколько же просто найти одну из причин искреннего желания помогать другим!

– Так ведь жизнь и есть простая штука! Чуть измени свой угол восприятия и ты откроешь целые новые миры для себя!

– Да... на самом деле, я только этим в последнее время и занимаюсь!

– **О, дорогой! Я тебя уверяю – ты в самом начале этого увлекательного путешествия!**

– У-ух! Уже убеждался, что ты умеешь вдохновлять, Лаки-джан! Кстати, для домочадцев, в такие мгновения я, наверное, выгляжу, по меньшей мере, странным...

– **Я их понимаю. Сам подумай, сидит человек и не мигающим взглядом 15 минут смотрит на стену перед собой. И ни с того ни с сего вдруг по его лицу поползла улыбка, и глазки забегали! Ну чем не шизик?!**

– Спасибо, «друг»! Утешает одно – нормальный человек с тобой в принципе бы разговаривать не стал!

– **1:1! Продолжим?**

– С удовольствием! Итак, сотрудникам мы должны обеспечить комфортную среду. Комфортная среда, это где ни один не лучше и не хуже другого?

– **Я бы выразился чуть иначе: равные возможности в финансовом и карьерном плане, где карьер-**

ное положение и соответствующий финансовый статус определяются не «нагулянным» опытом и престижным дипломом, а верой и желанием человека.

– Да, но хорошее образование ещё никому не мешало...

– Не спорю. Главное, чтобы оно помогало! Поскольку образование и образованность – разные вещи. Само по себе наличие образования не может являться определяющим критерием для устройства на работу! Обучение в университете может дать дураку диплом, но это не исправит первородного отпечатка!

– Согласен на все 100%! Братья Райт и Генри Форд не окончили школу. Билл Гейтс, Майкл Делл, Стив Джобс и Марк Цукерберг не получали высшего образования. Их вера и желание с лихвой компенсировала или даже нивелировала саму необходимость в рабочем стаже и дипломе об образовании. Значит, у тебя может работать любой?

– Да. Независимо от возраста, стажа, образования. Вера в себя и желание стать успешным – вот более справедливые критерии для приема на работу. Ведь системное обучение осуществляется в рамках компании, ну а практика проходит с наставниками, которые и помогают получать первые доходы, ну об этом мы

уже говорили.

– Наставниками, но не начальниками?.. Это важный нюанс!

– **Начальников нет! Никто не может указывать тебе, что делать, когда идти на работу, когда с неё возвращаться. Ты никого не можешь "подсидеть" и тебя никто не "подсидит". Ты имеешь статус и доход, какой заслуживаешь, а не какой начальство назначит.**

– Это правильно! Я думаю, отсутствие начальства – для многих как бальзам на душу. Но ты затронул один из самых жизненно важных вопросов – доход. Какой он будет? Любого человека, кто занят поиском работы или дополнительного дохода, в первую очередь интересует именно финансовая перспектива.

– **Успех любого дела, также, как и любые достижения, в т.ч. финансовые, определяются личностью, кто этим делом занят. Бессмысленно сейчас говорить о конкретных цифрах, поскольку они у каждого будут разные, но всегда пропорциональны желаниям и действиям сотрудника.**

– Не-не-не, погоди, ты не увиливай! Я понимаю, что по-

тенциалы и стремления у людей разные, аппетит приходит во время еды и тому подобное!.. Но иногда разница за одну и ту же работу в разных компаниях может отличаться на порядок! Так что уж будь добр, приведи пример в цифрах. Например, сколько получит Сотрудник ПРОЕКТА в первый месяц и сколько он сможет получать через полгода?

– Небольшая ремарка – одинаковое название должности и исполнение схожего функционала, например – привлечение клиентов, не говорит ещё о том, что сотрудники разных компаний выполняют одну и ту же работу! А теперь отвечаю на твой вопрос – в первый месяц работы средний доход составляет 100 000 рублей, а иметь на порядок больший доход он может уже к концу первого года работы!

Не ухмыляйся и не закатывай глаза, позволь, я тебе кое-что проясню. ПРОЕКТ не похож ни на одну компанию, тебе её просто не с кем сравнить...

– Продолжай-продолжай!.. Я в состоянии аффекта обычно молчать очень люблю...

– Не думал, что тебя вообще можно чем-то удивить!

– Понимаете ли в чем дело, «коллега», мой организм весьма ослаблен изменениями собственных восприятий и еже-

дневным открытием новых миров...

– Ты хвастаешься или жалуешься?!

– Скажу по правде, отбросив всякую иронию, наконец-то, я чувствую себя «в своей тарелке»! Это моя стихия, ограничена она только моим воображением и личной философией! Ну, давай вернемся к возможностям сотрудника ПРОЕКТА. Я попытаюсь подытожить, что услышал. Вместо диплома и опыта нужны вера и желание. Отсутствие графика работы и начальников, свобода действий, помощь наставников, искреннее желание научить коллегу и помочь ему получить доход, поскольку это вознаграждается признательностью и значимостью от него и деньгами от компании.

– Все верно, но не маловажный момент – чем именно занимается сотрудник ПРОЕКТА. Он предоставляет возможности людям, желающим изменить себя и свою жизнь. И чем большему числу таких людей он помогает стать богаче, тем богаче становится сам!

– Звучит впечатляюще!

– Благодарю вас!

– Если я правильно понимаю, то предоставляя свободный

график своим сотрудникам, ты оставляешь им возможность пробовать построить карьеру «под твоими знаменами», не увольняясь с основного места работы, если таковое имеется?

– Совершенно верно. Всего через пару месяцев он сможет прочувствовать разницу в среде, возможностях и доходах. И тогда, наверняка, он примет решение сконцентрировать свои усилия на чем-то одном и это, несомненно, обеспечит ему «вертикальный взлет».

– Хорошо! Любой будет чувствовать себя комфортно, если он знает, что у него есть выбор и неограниченное время, для того чтобы с этим выбором определиться. Выбор – и есть главный фактор комфортных условий?

- Выбор – очень важный фактор в любом деле. Но комфортность в большей степени ассоциируется с удобством и защищенностью. «Удобства» мы достигаем предоставлением возможности устроиться в ПРО-ЕКТ из любой точки мира и работать соответственно в любой точке мира, без привязки к географии...

– Прямо мечта, а не работа... Люди привыкли сначала усердно работать, а потом путешествовать. А в твоём случае человек не привязан работой к одному месту и может про-

двигаться по карьерной лестнице, путешествуя по миру?!

– Да, ты прав! Ну а «защищенность» обеспечит «принцип рычага», поскольку он помогает избежать ловушки «продажи своего времени за деньги».

– Чуть подробнее про ловушку, пожалуйста!

– Простой пример – ты устраиваешься на работу с зарплатой в 50 000 рублей в месяц. Ты должен будешь работать по 8 часов в день, 5 дней в неделю. Или, например, ты разгружаешь вагоны и за каждый вагон ты получаешь 10 000 рублей, а на разгрузку каждого вагона у тебя уходит 2 дня. В обоих случаях ты продаешь свое время за деньги...

– Все понятно. А если я буду использовать принцип рычага, то например, могу разгрузить вагон за полдня, пригласив трех помощников или даже нанять погрузчик.

– Нет. Если ты это вычитал там же, где и «аксиому» про рекламу, то прекращай читать такую литературу! В твоём примере с помощниками тебе придется разделить с ними 10 000 рублей вознаграждения, что означает сокращение своего дохода, пропорциональное сокращенному времени. А я говорю о возможно-

сти получать 10 000 рублей за гораздо меньший объем работы и времени. Принцип работы рычага является прямым следствием закона сохранения энергии.

– Слушай, ты можешь по-человечески всё объяснить?! Я из-за тебя уже почти сутки не сплю, и поэтому голова у меня сейчас... бр-р-р... уже не соображает ничего...

– Хорошо-хорошо! Соберись! Сейчас я отпущу тебя в люльку. Давай я тебе на пальцах поясню. Представь себе детскую качельку: доску положили на пенёк. Два ребенка садятся на разные концы доски и качаются.

– Представил.

- Молодец! А теперь представь, что на одном конце ребенок весом 25 кг, а на другой положили груз весом 100кг и стоимостью 10 000 рублей. Ребенок качаться уже не сможет, груз перевешивает ребенка. Ты предлагаешь посадить ещё трех детей по 25кг, на сторону ребенка, чтобы уравновесить качели. А я тебе говорю о возможности уравновесить качели, используя закон Архимеда.

Позволь я тебе его напомним: «Усилие, умноженное на плечо приложения силы, равно нагрузке, умноженной на плечо приложения нагрузки, где плечо прило-

жения силы – это расстояние от точки приложения силы до опоры, а плечо приложения нагрузки – это расстояние от точки приложения нагрузки до опоры».

– Спасибо большое! Теперь мне все ясно! Я спать! Спокойной... утра!

– Подожди-подожди, я больше не буду! Другими словами, качели с грузом в 100 кг, находящимся в 1 метре от точки опоры, т.е. пенька, будут находиться в равновесии, если ребенок, весом 25 кг. сядет на другой конец доски, в четырех метрах от пенька.

– Т.е., $100\text{кг} \times 1\text{метр} = 25\text{кг} \times 4\text{метра}$... Я правильно понял?

– Умница! Используя закон рычага, ты приумножаешь свои усилия и время, а не суммируешь их! Я, являясь уникальной и выгодной «средой», предоставляю каждому точку опоры, а всё остальное зависит уже от желаний и потребностей каждого.

– Теперь я начал понимать, Лаки, что с помощью «принципа рычага» я действительно могу себя «уравновесить» с любой суммой вознаграждения! Хоть с 10 000 рублей, хоть со 100 000 рублей, хоть с 1 000 000 рублей, просто мне нуж-

но «по доске» подальше отодвинуться от точки опоры...

– Когда это понял Архимед, он воскликнул: «Дайте мне точку опоры – и я переверну Землю!».

– Красотища! Но сейчас речь идет о суммах, а в чем «защищенность»?

– Помнишь, мы говорили о среде, где каждый хотел бы помочь получить доход другому, поскольку это более выгодно?

– Да.

– Так вот, чем большему количеству ты помог, тем дальше ты отодвинулся от точки опоры. При этом, когда ты формируешь свою команду, обучаешь их и помогаешь им получить доход, тем самым ты дублируешь себя. Потому что, они очень скоро начнут делать то же самое, а ты за это начнешь ежемесячно получать авторские гонорары. А поскольку этим самым ты создашь свой автономный «денежный поток», то сможешь без опасений взять тайм-аут и уехать на полгода в романтическое кругосветное путешествие!

– «Интересная мысль!» – пробурчал я себе под нос, боль-

ше не в силах держать глаза открытыми. «Кстати, Лаки, в моей памяти всплыла информация о проведенных соц. исследованиях, где сообщалось, что 75 % представителей малого и среднего бизнеса не довольны результатами своей деятельности»...

– Это потому, что они играют на чужом поле, пытаются адаптироваться к враждебной конкурентной среде. Нельзя в марафонском забеге всем стать чемпионами, кто-то должен быть аутсайдером, а кто-то просто «статистикой». Для того чтобы изменить свое положение дел, им нужна «правильная среда», а не рекламный плакат «Я лучше всех!».

– Но что самое интересное, точно такая же статистика и при опросе людей, - продолжил я, не открывая глаз, с трудом выталкивая слова, сквозь слипшиеся в предвкушении сладкого забытья, губы. – Три четверти людей так же не удовлетворены своим служебным положением и зарплатой...

– Ответ тот же. Человека с прекрасными задатками тяжелоатлета записывают вместо спортивной секции на класс “скрипки”, поскольку «музыкалка» находится рядом с домом. На его возражения: «Позвольте! У меня есть прекрасный потенциал, способный превратить меня в чемпиона. У меня есть жгучее жела-

ние доказать вам это!», ему все его окружение отвечает: «Мы прожили длинную жизнь, поэтому послушай нас. Отсутствие возможностей – это наша нормальная среда. Иди, куда берут и делай, что говорят...»

– Но ты, Лаки, все изменишь...

– Обязательно. Можешь не сомневаться! А чтобы тебе приснились замечательные сны, я напомню тебе всем известную притчу...

Жила-была одна гусеница. И вот однажды она говорит: «Я думаю, что была создана для чего-то большего, чем вот так ползать всю жизнь по земле, ежеминутно предоставляя возможность себя клюнуть. Все мои друзья называют меня фантазеркой, упрекая меня в том, что я строю воздушные замки, в то время, как мне следовало бы опуститься на землю и подумать, как бы мне здесь лучше устроится».

Но что-то внутри гусеницы постоянно говорило, что она была создана для чего-то большего. И вот однажды друзья гусеницы не нашли её в том месте, где она обычно проводила время. Не нашли они её и на следующий день, и через неделю... Пока они терялись в догадках, куда она пропала, гусеница самоотверженно пыталась взобраться на дерево. Никто не знает, сколько усилий пришлось приложить ей, чтобы взо-

браться на дерево и на зеленом листе сплести свой кокон... Но однажды кокон раскрылся, и из него выпорхнула бабочка, которая радостно напевала о том, что когда-то она ползала по земле, но теперь, благодаря своей вере и желанию, она поднялась выше деревьев и способна прикоснуться к небесам...

Чудесные метаморфозы возможны даже с рожденными ползать...

День третий.

Ничто утром не возвращает к жизни лучше, чем пара чашек ароматного свежесмолотого кофе и беседы с интересным собеседником!

– Благодарю тебя, Лаки, за твою помощь! Она для меня действительно бесценна. Думаю, мы можем подвести черту под направлением «Обеспечение». Этой информации вполне достаточно, чтобы любой составил общее представление.

– **И я тебя благодарю, за общение! Та энергия, которую я получаю от тебя, для меня словно воздух, дающий жизнь. Поэтому наш союз взаимовыгодный!**

– Славно, Лаки! Теперь, позволь тебе напомнить, что мы определяли два направления и если ты не против, то давай

перейдем ко второму – к «Общению».

- Конечно, я не против! Общение об «Общении» (уж прости за каламбур), уверен, для тебя станет не менее увлекательным, чем об «Обеспечении». Ведь что такое общение? Общение – это коммуникация. Коммуникация, в свою очередь – это взаимодействие. Общение – это взаимодействие энергий...

– О-о-о, стоп-стоп, Лаки! Я тебя очень прошу – не забывай, пожалуйста, что наш диалог должен быть понятен даже десятилетнему ребенку. Раньше нам это удавалось, давай постараемся и впредь общаться в таком формате!

– Хорошо, исправляюсь! Поясню мысль на примере конфетки.

– Прекрасно, это как раз мой уровень.

– Конфетка – кондитерское изделие со сладкой начинкой, завернутой в обертку. Так вот, «слово» – это обертка. Слово – лишь упаковка. Она может быть красивой или отвратительной. Но это всего лишь упаковка. Действительно важно то, что человек вкладывает в упаковку, какую суть он передает собеседнику. Многие люди отдадут свои предпочтения какому-то

одному кондитеру. Продукция этого кондитера вполне удовлетворяет их вкусам и предпочтениям. И даже если у конфет кондитера изменится обертка, его продукцию все так же будут покупать, поскольку вполне устраивает факт, что в новой обертке прежнее качество начинки.

– Вот теперь доходчиво – спасибо! И если я правильно уловил мысль, то все люди – как те кондитеры. И у каждого «кондитера» есть свои клиенты. Но если у конфет «кондитера» неприятная начинка, то здесь красивый фантик не поможет. Со временем люди перестанут «клевать» на красивую обертку.

– Ты правильно уловил суть. Начинка в слове – эта энергия, которую ты посылаешь собеседнику. Кому-то твоя «начинка» не нравится, и он начинает морщиться от одной мысли о ней. А кто-то напротив чувствует острую нехватку твоей энергии. И если тебе тоже приятно общение с таким человеком, после общения друг с другом, вы чувствуете себя удовлетворенными, подзарядив друг от друга свои «аккумуляторы»!

– Хорошо. Теперь, осталось только разобраться, что оригинального ты сможешь предложить на этот раз! Если ты,

Лаки, выгодная среда, то, как мне в ПРОЕКТЕ измерять выгоду от «общения»? Если в предыдущем разделе «Обеспечение» у меня было понимание, как измерить выгоду, то по направлению «Общение» мне даже на ум ничего не идет... Настроением что ли?

– А почему бы нет?!

– Хм... Мне знакома эта интонация, значит тут не всё так просто! Слушай, Лаки, ты меня уже не проведешь! Поднять себе настроение существует множество способов, а ты всегда говорил, что ты уникальная, неповторимая среда. Что собственно означает, что если у человека настроение и будет подниматься в твоей среде, то это скорее «побочное явление», чем цель. Так что не стесняйся, просвещай!

– С удовольствием, но все же, соблюдая традицию, прежде прошу тебя поделиться своими наблюдениями по направлению «Общение».

– Мне сложно быть оригинальным, поскольку ты сам уже проговорился, что общение – это взаимодействие энергий. Хотя пока только в общих чертах представляю, что ты имел в виду...

Если забыть о твоих словах, то я бы распределил «Общение» на три категории: Обеспечение, Развлечение и Духов-

ное. В основе каждого из них лежит либо влияние, либо обмен информацией. Общаются люди вербально и не вербально, лично и дистанционно. Но что я хотел бы отметить особенно, так это то, что люди стали общаться намного больше в последнее время. «Виной» этому стали новые доступные средства коммуникации. Если 20 лет назад счастливыми считались те, кто имел домашний стационарный телефон, 10 лет назад – те кто имел мобильный телефон, то сейчас уже любой первоклассник может переписать домашнюю работу у соседа по парте, не как я (в свое время), «шифруясь» перед уроком, а с помощью видео-чата или электронной почты, в комфортных домашних условиях. Но и это меркнет перед появлением и распространением социальных сетей. Это абсолютный лидер среди средств общения! Соцсети весьма расширили возможности человека. Благодаря им люди знакомятся, общаются по интересам, в том числе с людьми из других стран. Благодаря социальным сетям человек действительно почувствовал, что является частью общества, не прилагая усилий.

Соцсети уже, наверное, даже не средство общения, а неотъемлемая часть жизни. Поскольку даже если человек и не хочет ни с кем общаться, он все равно зайдет на свою страницу, чтобы убедиться сам и убедить других, что он по-прежнему – часть процесса.

– Понятно. То, что у людей появились новые воз-

возможности для общения, и они стали общаться больше – хорошо. Но есть и обратная сторона медали. Даже две обратных стороны, где одна является следствием другой. Во-первых: общение – это взаимодействие энергий. А поскольку «общение» в соцсетях специфичное и по своей сути является лишь «обозначением общения», девальвируя саму суть этого процесса, то мы получаем такую картину: человеческий мозг состоит из десяти миллиардов нервных клеток, каждая из которых может взаимодействовать с десятками тысяч нервных клеток. Общее число таких внутренних соединений таково, что обработать его смог бы только самый современный компьютер, размером с замечательную планету Земля!

И каждую секунду в мозг, этот биологический суперкомпьютер, поступает около 100 миллионов чувственных данных от разных органов чувств. Какую-то часть из этих данных составляет сигнал «Жрать» (я имею в виду общение). Мозг «встает», подходит к холодильнику (социальные сети) и достает оттуда диетическое питание – «полуфабрикат общения», а на его упаковке или обертке (как тебе удобно) гордо сияет надпись «Ноль калорий». Мозг вздохнул, развернул упаковку и отправил содержимое (без вкуса, без цвета, без запаха) в рот... Отойдя на 20 метров от холодильника, он с удивлением получает новый сигнал

«Жрать!» и пока он опять разворачивается в сторону холодильника и успокаивает себя «А что ты хочешь? Пицца-то диетическая. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ценность – ноль калорий, а ты вон какая махина!» получает новый сигнал от того же отправителя: «Шевели булками!».

В этот раз после приема диетического полуфабриката мозг решил не отходить от холодильника, чтобы проверить, не подавился ли ещё ненасытный отправитель сигнала?! К несчастью, обнаруживает, что тот не только не подавился, но и очередное сообщение послал раньше, чем ожидалось.

М-да, аппетит приходит во время еды, видимо, – пробурчал мозг. – Но поскольку это сродни утолению жажды морской водой, а как всем известно, это ни к чему хорошему не приводит, я просто создам иллюзию питания, которое ничем не хуже этих полуфабрикатов – ведь ни здесь, ни там нет энергии. И человек каждый день заходит в социальную сеть уже благодаря рефлексии ума, питаясь иллюзией, способной дать ему лишь призрачное насыщение. А теперь, вторая обратная сторона медали соцсети, как следствие первой.

У человека в «друзьях» из соцсети может быть в 100 раз и более народу, чем было реально друзей, когда он учился в школе. При таком количестве воз-

никает резонное сомнение в качестве... Но как же ты не прав, если решил вместо полноценного общения с тремя-пятью друзьями и обмена с ними такой дефицитной для тебя энергией, все чаще использовать «полуфабрикаты общения» с сотней или тысячей сотоварищей! Надеюсь, ты в курсе, что полуфабрикатами, ты очень быстро себе не только «желудок» можешь посадить, но и изменить свою энергетику? Потому что львиная доля твоей энергии, предназначенной для «созидания себя», превращающего тебя в привлекательную личность во всех смыслах (духовном, интеллектуальном, финансовом, физическом) будет уходить на переваривание полуфабрикатов...

– В смысле «переваривание» полуфабрикатов?

– Для того чтобы соблюдать этикет и отвечать на все сообщения, вопросы, приглашения в обсуждения, участия в приложениях и пр. и пр., тебе требуется ВРЕМЯ! А это самый дефицитный аспект, который, как и нервные клетки, не восстанавливается!

Представь ситуацию – лежит человек на смертном одре. Он знает, что жить ему осталось не больше суток. И он, прокручивая свою жизнь, вспоминает лишь то, что имело эмоциональную память. Как весело хо-

дили с друзьями в поход и до утра пели песни у костра. Как романтично проводили время со своей «половинкой». Как искренне радовали сначала первые шаги его детей, а потом их первые достижения! И какой фонтан энергии он чувствовал, когда сжимал в объятьях свое дитя!

– Согласен, этого ничем не заменишь...

– И представь, насколько горько будет ему осознать, что много раз он игнорировал возможность поиграть с ребенком, уделить своей половинке или родителям хотя бы полчаса такого нужного для них внимания, быть чем-то полезным своим близким и т.д... И всё только потому, что он не мог нарушить этикет и оставить своих «друзей», без полагающихся им, ответных «полуфабрикатов» ... Он поздно осознал, что по аналогии с «офисным планктоном» превратился в «киберпланктон», питающих собой не только китов в океане интернет-рекламы, но которого методично «пожирает» сама среда...

– Лаки, я бы не стал делать из соцсетей апокалипсис наших дней. Я понимаю ход твоих мыслей и к чему это могло бы привести, но не все же люди дни напролет проводят в соцсетях!

– Ты мне сам сказал, что даже если человек не настроен общаться, он все равно ежедневно рефлекторно заходит на свою страничку, чтобы ощутить себя частью процесса и не важно, своего или нет! Раньше за тем же самым, люди выходили «посидеть на лавочке» и это несравненно лучше, поскольку происходит обмен живой энергией, да ещё и на свежем воздухе!

– Ну, если начистоту, Лаки, то ты же сам говорил, что и ПРОЕКТ – среда для взаимодействия! Не удивлюсь, если и у тебя определенный функционал, присущий соц.сетям будет присутствовать...

– Хм... У тебя на журнальном столике лежат две книги. Одна – «Лже-Нерон» Лиона Фейхтвангера, которую ты прочитал взахлеб, за три дня и вторая – «Пифагор» Георгия Б., которую ты прочитал за один вчерашний вечер. Обе книги состоят из переплета, определенного количества страниц, на которых напечатаны буквы из одного и того же алфавита. Поэтому позволю себе допущение, что «функционал» у этих двух книг схожий. Что ты можешь сказать об этих книгах?

– Я понял, куда ты клонишь... Первой я восхищен, второй разочарован... Одна ярким живым языком описывает исто-

рические события, иногда вымышленные и приукрашенные (книга все-таки художественная), но с прекрасной драматургией и держит до самого финала. Вторая, «Пифагор», ассорти, скомпилированное из разных источников (иногда сохраняя даже стилистику этих самых источников), разбавленное фантазией автора. В общем, школьное сочинение, из двух частей, где читатель не узнает правды ни о мистериях, ни о жизни этого великого посвященного...

– Странно как-то звучит, не считаешь? Ты на «Лже-Нерона» затратил в три раза больше времени и очень рад, что собственно, затратил. В то время как на “Пифагора” (со схожим функционалом) в три раза меньше времени, но и этого затраченного времени тебе очень жаль...

– Да, понял я, понял уже! Все дело в сути.

– Молодец! Если в одном случае ум человека рефлексировал на потребность быть в тренде, хотя возможно догадывается, что тратит время и энергию на иллюзорное насыщение, то общение в моей среде напоминает потребление вкусной и здоровой пищи наполняющей его высокочастотной энергией!

– У меня такое ощущение после твоих слов, что мы, на-

род, вообще как-то не на то всё свое внимание направляем... Мне интересно наблюдать за солидными дядями, деловито рассуждающими, о будущем соцсетей. Одни говорят, что будущее за новыми супер-пупер сервисами, объединенными в одну платформу. Другие говорят «Вы ничего не понимаете! Будущее однозначно за нишевыми, специализированными сетями. Объединенная под каким-то вектором аудитория, якобы, удобная мишень для рекламодателей (прости, господи)!

– Это словно мышление и восприятие микроба. Представь ось координат (X и Y). На оси «X» расположен отрезок «AB». По этому отрезку, туда-обратно ползает микроб. Это его мир. Он думает, что «AB» – это его космос, и за его пределами ничего нет. Но со временем микробы эволюционировали, и однажды один из них дополз до точки «B» и вдруг понял, что на ней мир не заканчивается, а продолжается уже в отрезке «BC» (по оси «Y»). Со временем они открыли ещё много отрезков и, доползая до какой-то точки, их взору представало ещё несколько отрезков, началом которых служила эта точка. Тут они поняли, что их двухмерный мир безграничен! Однако если бы им были доступны возможности трехмерного мира, то они бы увидели, что это не просто отрезки, а что все они соединены между собой и представляют из се-

бя какую-то объемную штуку. Ну а если представить, что они стали многократно более развитые, то они бы смогли увидеть, как в этой объемной штуковине появляются эти самые строки! Но даже тогда они не смогли бы понять суть и предназначение этой штуки (твоего ноутбука)... Поэтому многие дяди, имея неограниченные финансовые возможности, имеют ограниченное восприятие и не могут пока осознать, что будущее «общения» не в сервисах и не за формой или даже содержанием, а за ПРИЧИННОЙ СУТЬЮ. Это наше с тобой маленькое открытие. Это эффективнейший вариант общения, которому безразличны форматы, поскольку именно такое общение является чистейшим взаимодействием необходимых друг другу энергий.

– Боюсь, что дядям последняя фраза будет не совсем понятна...

– Ничего страшного... Когда ты бабушке подарил сотовый телефон, она тоже тебе говорила, что никогда в жизни не разберется, что в нем и как. Но ведь через месяц ты неожиданно получил от неё СМС «Как */ дел@?». Значит, ещё одна грань возможности мобильной связи стала пройденным этапом для бабушки:) Так и в нашем случае. Через некоторое вре-

мя, проведенное в среде ПРОЕКТА, осознание придет им само собой. Просто мне сложно объяснить это несколькими фразами «двумерного языка» так, чтобы «не разбудить» философов-полюционеров. Проще учить человека плавать, погрузив его тело в воду, а не в стены кабинета теории.

Но я предлагаю поговорить о другом. Все же мне, видимо, придется вернуться к разговору о моей среде. Поскольку те акценты, что ты обозначил сейчас, рассказывая обо мне, по своей сути являются вторичными, а не основополагающими.

– Я только «за»!

– Ты готов к открытию «новых миров»?

– Как говорится, «я не готовился, но я готов!». Скажу больше, без открытия «новых миров» я уже и жизнь свою не представляю!

– Ну, раз ты готов, то я открываю свою самую главную тайну! Знаешь, почему ПРОЕКТ – это уникальная среда, в которой выгоду получает каждая сторона взаимодействия, сколько бы их не было?

– Подожди секунду – сейчас на стул сяду... Всё, Лаки, го-

вори, почему!

– Потому что ПРОЕКТ – это не просто интернет-портал, это «портал», открывающий дверь в мир Ангелов! И в отличие от сказочных или волшебных миров, этот мир абсолютно реален. В нем есть свои законы, их немного, но они понятны и просты. В противоположность вашим законам, которые со слов людей «придуманы, чтобы их обходить», законы мира Ангелов не «исполняются», а «проживаются» с искренней радостью, как долгожданное событие. Меня искренне радует, что некоторые законы нашей реальности люди начали осознавать и в вашей реальности. Просто вы пока предпочитаете использовать первобытные инструменты для достижения цели и поэтому иногда подвергаете сомнению эффективность самих законов. А напрасно. Дубина – не равноценная замена интеллекту...

– УРА! Наконец-то! Ты не представляешь, Лаки, как мучительно долго тянулись мои поиски, в попытках «взять след» Ангела! Ты беспокоился – готов ли я к «новым мирам» (?), а я давно интуитивно чувствую, что вопрос-то этот, для меня уже не актуален! Я уже внутри этих миров. Просто пока как маленький слепой котенок – запах чую, а первые шаги в нужном направлении на дрожащих ножках даются с

большим трудом! Вдохновляло меня, в этой ситуации, только одно – раз «запах учуял», значит рано или поздно, но обязательно доберусь до его эпицентра!

– Чудесно! Ты даже сам не осознаешь до конца, насколько ты сейчас прав! Я с радостью стану твоим «поводырём» на этом пути или, вернее, по сложившейся традиции – помощником!

– Супер! Это так волнительно – чувствовать себя у самой цели! Мне не терпится начать! Лаки, в разговоре с дедушкой, я назвал себя Ангелом. С одной стороны, позднее, я чувствовал неловкость – имел ли я право себя так называть? С другой стороны, душевное состояние было каким-то странным, словно и не обманывал я дедушку, а правду сказал...

– Так и есть, ты сказал правду! Или в твоём понимании, Ангел – это зам.начальника департамента добрых дел при полномочном представителе Бога по звездно-восточному округу?

– Ха-ха! Хотя, ты знаешь, до недавнего времени, примерно так и было! Только я, в принципе, не могу представить, как бы уживались на небе иерархии христианских ангелов, архангелов, херувимов, престолов и прочая... с равно-должностными коллегами из других религий.

– И опять ты прав! Ангел – это квинтэссенция «состояния» души и личной философии. Представители человечества и ангельских миров пред взором Бога суть одно и то же – его равноценные аспекты.

– Большинство людей думают иначе...

– Тем не менее – это так. Скажи, справедливо бы было сказать, что Я часть тебя, а ТЫ часть меня?

– Справедливо.

– Потому что мы с тобой – равнозначные части божественной голограммы. Никто из нас не лучше и не хуже другого.

– Нас, если так подумать-то, даже сравнивать глупо.

– Вот именно! Вспомни, когда ты учился в школе, у тебя был календарик, на нем была голограмма-картинка с гномиком?

– Помню! Я им очень дорожил. Я его выменял, на "пугач", у приятеля.

– Правильно сделал! Так вот, если оторвать от календарика небольшой кусочек, то этот кусочек, являясь лишь частью календарика, все равно, под определенным углом, будет показывать всю картинку целиком. Это свойство фрактальной голограммы. Мы с тобой, как части одного календарика, мы элементы божественной картины и мы же и есть сама картина. И только человеческому фрагментарному уму нужно всегда «всё и вся» сравнивать.

– Да, я понимаю тебя, Лаки! Какой смысл сравнивать палец ноги или ресницу глаза, если эти элементы тела, выполняя различные функции, остаются частями одной общей картины – человека.

– Заметь, пожалуйста, что при этом, если ты возьмешь частицу ДНК, не важно, откуда – из ресницы или из пальца ноги, то она будет идентична и содержать полную информацию целиком обо всём человеке.

– Слушай и действительно! Ведь ученые уже сейчас, используя всего несколько частиц, могут воссоздать «картину» живого существа, т.е. клонировать. Но мы же вроде не о генной инженерии должны были говорить?!

– Дорогой мой, если ты хочешь получить от меня

волшебную палочку, то уж будь добр, хотя бы с основными правилами её использования ознакомься! Хотя справедливости ради, нужно заметить, что из «общения» мы действительно пока не затрагивали «духовную категорию» и прежде чем приоткрыть завесу, как я обеспечу каждого желающего, способностью получать **ВЫГОДУ – ЧАСТУЮ, ОЩУТИМУЮ И ДОСТУПНУЮ БЕЗ УСИЛИЙ, я прошу тебя поделиться своими соображениями и на эту тему.**

– Хорошо, Лаки. Только я поделюсь с тобой не соображениями, а скорее -переживаниями. Я думаю, что бесплатный сыр только в мышеловке. Также я думаю, что идея взаимодействия широких масс с ангелами – утопична, не сказать ещё хуже... В лучшем случае, и то, если система работает (а я пока даже не представляю, о чем ты мне поведаешь), то взаимодействовать и получать выгоду от такой коммуникации, смогут только духовно развитые люди... Но «духовность», «духовный рост» – слова набившие оскомину. У нас сейчас так много людей, знающих, как его, этот рост, достичь, что даже страшно становится – в какое «духовное» время мы живем... Только за последние десятилетия, книг, посвященных этому вопросу издано больше, чем было написано за всю историю Земли, вплоть до середины XX века. Но стали ли люди действительно более духовными? Перестали ли то там, то здесь вспыхивать вооруженные конфликты?! Нет. А послу-

шать, что говорят сами «духовные писатели» – они просто и честно признаются, что ничто человеческое им не чуждо, а сами они больше теоретики, чем практики. Духовность – «товар», который сегодня продается лучше, чем когда-либо и поэтому на духовности делают бизнес все кому не лень. Хотя ещё каких-то 100 лет назад духовность ассоциировалась с честью, нравственностью, состраданием. Она была частью и принципами уклада жизни семьи и была отправной точкой в воспитании детей. В наши дни «отправные точки» иные, духовность – увлечение, а не жизненный принцип.

– Я чувствую твою разочарованность...

– Это потому, Лаки, что шансы стать «более духовным» и оставаться им в дальнейшей перспективе практически равны нулю. Люди же, как правило, выбирают один из двух путей. И я, в разное время, пытался следовать им обоим.

Первый путь – ты должен работать в своей воображаемой творческой мастерской над изменением себя и своего восприятия, пытаясь абстрагироваться от времени, пространства и иллюзий ума. Второй – религиозный, где тебе не нужно абстрагироваться, а даже напротив – сконцентрироваться на том, чему тебя поучают и просто это исполнять. Но есть проблема, и в том, и в другом случае очень сложно изо дня в день на протяжении долгого времени не отклоняться от «маршрута». Обстоятельства, словно нарочно, начнут

складываться так, что вскоре станет практически невозможно без сбоев следовать «намеченным курсом». А так как путь к «вершине» долгий, то сбиться с маршрута и в итоге прийти совсем не туда куда шел, шансов более чем достаточно...

- Представляю, как досадно, перелопачивая духовную литературу, каждый раз убеждаться, что вновь читаешь старую эзотерическую сказку на новый лад... Но, поверь мне, неспроста всё так у тебя складывалось! Это напоминает историю Будды. Ты помнишь, чем она закончилась? Когда Будда прошел всех возможных учителей, все возможные техники, а потом, полностью обессилив от всех этих, ничего ему не давших действий, привалился к дереву – с ним случилось Просветление. Он уже не надеялся ни на что... Он подошел к границе полного безверия и отсутствия какой-либо надежды... И он эту грань прошел.

– Очень похоже на то, что происходит со мной, но все же есть несколько «едва заметных» отличий. Во-первых – я не Будда, во-вторых – я практически перестал читать такую литературу и в-третьих у меня вся надежда на тебя, Лаки!

– Благодарю за доверие! Одна ремарка – рост (как таковой в целом и «духовный» в частности) – это некий показатель. Но мерить духовную компоненту в

мире материальном, так же, как материальную компоненту в мире духовном – это просто абсурд! Тем более, что на земле никто из людей не наделен полномочиями на точный замер духовности! И если ты действительно озабочен «духовным ростом», то это точно не ко мне! Но... ПРОЕКТ, как уникальная среда, способная конвертировать возможности и принципы мира Ангелов в возможности вашей реальности, предоставляет инструментарий, который позволит тебе пройти путь саморазвития всего за один день! Как ты говоришь, «приблизиться к вершине» всего за один день!

– Всего за один день? У меня не укладывается в голове... Просто нужно покончить жизнь самоубийством?!

– Не шути так! Самоубийство – это глупость, не приближающая, а отдаляющая несчастных бедолаг от заветной цели! Я же могу предоставить тебе третий вариант, учитывающий минусы двух, ранее озвученных тобой. Нужен осознанный процесс в виде игры. Где ты не овца, слепо следующая за пастырем и не чудик, пытающийся поменять свои “рваные” одежды на "НИР-ВАНные".

– Процесс в виде игры? Это что-то новенькое. И в чем

состоит игра?

– Действо «игры» состоит из трех частей:

1. Возможность – вдохновляет.

2. Процесс – развлекает и удовлетворяет.

3. Результат – укрепляет твою значимость, делает сознание «больше» и достигается крайне быстро.

– Мне это уже начинает нравиться! Чтобы всегда сохранять живой интерес к саморазвитию, процесс должен превратиться в увлекательную игру, а не тяжелые испытания! У меня логично вытекающий вопрос, какой в ПРОЕКТЕ смысл игры?

– Для меня, как обычно, определяющий фактор – обеспечение необходимой среды. А, как мы с тобой уже говорили ранее, в комфортной среде очень важный фактор – выбор!

– Ты и смысл игры предлагаешь каждому выбирать свой?!

– Абсолютно верно! У каждого свои мечты и цели! Каждый сможет запускать свой «целевой» бумеранг! И в зависимости от того, КАК скоро он захочет увидеть его возвращение, ТАК скоро он его увидит!

– Его желание будет измеряться затраченной энергией?

– Почти! Если быть более точным, то творческая энергия начинает возникать при переходе от «желания» к «намерению»... Но зато он сможет увеличить свои возможности и силу за счет предоставления **моих возможностей другим!**

– Принцип рычага и здесь возможен?

– **Этот волшебный принцип работает всегда и везде!**

– А если у кого-то будут сугубо материальные цели? Т.е. захотел человек просто «скосить своим бумерангом» денег побольше?

– **Это его право! Я предоставлю ему возможность «делать деньги из воздуха»!** Но при этом он увидит, что находясь в среде уникальных возможностей, у него есть выбор. А именно, получив пару килограмм зерен пшеницы, он в принципе мог бы истолочь их в муку и испечь себе хлеб. Этот хлеб в течение дня утолял бы его голод. Но если бы он эти зерна посеял, то спустя всего несколько дней собрал бы урожай, который кормил бы его целый месяц!

– Я, кажется, начал понимать идею! Ты, допустим, ода-рил его золотым червонцем, а поскольку он пришел «нако-снить побольше», то он воспользуется возможностью полу-чить больше за меньшее время, каким-то образом становясь источником удачи для других...

– Ты ухватил мысль! Причем хочу особо отметить момент, что это совсем не означает, что он должен делиться с кем-то деньгами или куда-то их инвестиро-вать! В этом нет никакой необходимости.

– Красотища! Мне, как русскому человеку, даже вымате-риться от восхищения хочется!

– Это состояние будет присуще каждому, кто нахо-дится в среде ПРОЕКТА! Абсолютно любой человек в моей среде быстро меняет восприятие и начинает ге-нерировать светлую положительную энергию!

– Лаки, это просто замечательно, хотя до сих пор не со-всем осознаю, как это возможно...

**– Это очень просто! Приведу пример:
Вы приезжаете с друзьями на пляж. Солнце, море, все вокруг способствует полному «релаксу». Настро-**

ение прекрасное. Вы приехали на несколько дней и точно знаете, что этот замечательный день «не последний», а всего лишь самое начало вашего отдыха. Но по прошествии какого-то времени вы начинаете замечать, что вдыхать морской бриз и переворачиваться на солнышке с боку на бок, оказывается, тоже может наскучить... Человеку нужен процесс! И вот кто-то предложил поиграть в мяч. Все принимают приглашение, поскольку это приведет мышцы в тонус и взбодрит уже начинающие "зевать" эндорфины. Все встают в круг и начинают волейбольную перепасовку, играя в «котёл». И что начинает происходить?! Окружающая дружественная среда (безмятежность-море-солнце) влияет на человека таким образом, что он начинает «купаться» в волнах радости от, казалось бы, банального действия! У кого-то получился красивый «сэйв» – все в восторге, а кто-то, напротив, прервал перепасовку, пытаясь нелепо отбить мяч – все равно опять все смеются.

– Да, я не раз испытывал такое. В этом процессе невозможно казаться лучше, чем ты есть. Либо у тебя получается, либо нет. Но быть самим собой – не страшно! Независимо от твоего мастерства, все воспринимают тебя таким, какой ты есть и любое твое действие, умелое или не умелое, неизменно вызывает положительную эмоцию у окружающих!

– Все верно. Поскольку среда влияет на эффект действия, как коэффициент. Он (коэффициент) может быть отрицательным и испоганить все, чем бы ты ни занимался, или, как в нашем случае – положительным. Ты большими порциями начинаешь поглощать позитивную энергию, но при этом ты также являешься источником позитивной энергии для других. И чем больше такой энергии ты излучаешь, тем становишься привлекательнее для остальных! Парадокс же заключается в том, что та энергия, которой ты «делишься» – не исчезает, а увеличивается, притягивая подобную энергию, как магнит металлические стружки. А поскольку то же самое чувствуют и остальные участники, то рождается синергия, где дважды два в разы больше четырёх!

– Сейчас твои слова нарисовали мне картинку, где человек создает музыкальный инструмент, например, гусли. Сам же играет на нем, поскольку гусли сами по себе, без музыканта, всего лишь конструкция из разнородных материалов. И сам же является музыкой, которая притягивает людей и наполняет их сердца! И в зависимости от того, какую музыку он играет, таких благодарных слушателей он и притягивает! Играет классику – к нему устремляются одни, играет джаз – другие. Играет мелодию радости и позитива – притягивает

одну аудиторию, играет мелодию страха и ненависти – другую!

– Очень хорошая и очень точная метафора! Ты создал музыкальный инструмент, ты играешь на нем и ты же и есть – сама музыка! Ты – Создатель. Ты – Процесс. Ты – Результат.

– Да, Лаки! Именно это я понял, когда прыгнул в машину после разговора с дедушкой. Тот день перевернул всю мою жизнь. Я внезапно для себя осознал суть фразы «Человек создан по образу и подобию...». Я всем нутром ощущал, что «наткнулся» на истину и мне осталось только проявить её в своей жизни, насколько это возможно. Пока я ехал в машине, мои глаза смотрели на дорогу, но «GPS-навигатор души» уже предлагал сотни альтернативных путей, доступных мне изначально. Такие пути, которые в «навигаторе моего ума» традиционно даже не обозначались. И мне захотелось просто выключить свой устаревший «навигатор ума», поскольку в моем арсенале проявился более совершенный навигатор, навигатор будущего.

– Это было самое мудрое решение в твоей жизни! Всё есть Единое Сознание, и нет ничего, чтобы им не являлось. Воплощаясь в различные формы, Единое Сознание играет само с собой. Всё, что ты восприни-

маешь как физический мир, – это проекция представлений, то есть рефлексии твоего ума. Эти представления проецируются на экран Единого Сознания, как на экран кинотеатра. Поэтому всё, происходящее с тобой, есть результат твоего мышления и не является чем-то единственно возможным. Изменяя свое мышление, ты изменяешь восприятие мира, то есть изменяешь то, что ты считал единственной реальностью.

– Именно! И что я сделал?! Поставил это «кино» на паузу, чтобы устроить своей душе каникулы. Позволил ей хоть немного пожить не по сценарию своего ума. Ведь любая душа бесконечно мудрее любого самого эрудированного ума, а про мой и говорить не приходится! Я понял, что настало время оригинального кино, не имеющего прописанного умом сценария. И решил стать режиссером в фильме своей души, а не актером в фильме своего ума!

– **Я могу продолжить, поведав, что было дальше! Ты, осознав, что являясь сотворенным «по образу и подобию», имеешь полное право повторить божественный эксперимент и создать аспект себя, якобы не являющийся тобой. Так появился Я.**

Ты, как настоящий родитель решил, что я должен получить от тебя все самое лучшее! Все комплексы, проблемы, характер и нажитые догмы ты оставил се-

бе...

Вместо перечисленного «возможного приданного» ты наделил меня способностью аккумулировать в себе светлые помыслы и позитивную энергию. Я с удовольствием принял эти полномочия!

Ты решил, что поскольку я у тебя ещё «маленькое дитя», то пока нуждаюсь в твоей заботе и прилежно начал «подкармливать» меня своими возвышенными мыслями и позитивной энергией, которую ты получал от людей в ответ на твою доброжелательность. Благодаря твоей заботе я быстро крепчал. Иногда я сам стал проявлять инициативу, предлагая тебе воспользоваться частью накопленной мной энергии. Обычно это происходило в моменты обиды или агрессии твоего ума. Ты по моему совету, снимал трубку и звонил своему оппоненту с предложением перемирия. Такие советы ты от меня получал в виде чувств. И зная, что чувства – это язык души, неукоснительно следовал этим советам! Игнорируя свой ум, который в этот момент яростно пытался доказать тебе, что это не он виноват, а напротив, тот, на кого он обижен, ты стал замечать, что проблемы решались в одно мгновение! Ты словно очищался! Ты каждый новый день встречал легко, потому что к утру у тебя никогда не оставалось «кирпичей» на душе. День за днем становилось все меньше энергетических барьеров, выстроенных

твоим умом. И чем меньше их становилось, тем чаще и в большем количестве поступала ко мне живая энергия.

Твой ум время от времени продолжал порождать тебе мысли о твоём несовершенстве. И поэтому ты умышленно дистанцировал меня от себя. Ты хотел, чтобы я всегда оставался непорочным. Поскольку ты не раз ещё не пожалел, когда следовал моим советам, чего не скажешь о поступках, основанных на Умозаключениях...

Чуть позже, ты придумал, как будто я – высшая неприкасаемая часть тебя, а ты всё тот же простой человек со свойственными всем людям слабостями. У тебя нет амбиций становиться духовным гуру или заниматься нравоучениями масс. Ты продолжаешь оставаться собой – обычным человеком. Я же напротив – начал расти как на дрожжах. Ты сделал открытие, что когда ты делишься с кем-либо энергией из «моих запасов», то она быстро сторицей возвращается. Обычно материализуясь в радостные или просто позитивные события, включая «финансовые приливы». Радость твоего ума от таких приливов всегда настолько бурная, что он (хитрец) начинает всегда тут же предлагать объединить усилия!

Но ты предвидел, что это привело бы к отождествлению умом всех достижений с собой любимым, что

впоследствии, возможно привело бы к потере всех «моих-твоих» запасов энергии. Ты, чтобы не допустить моего полного слияния с тобой, решил исключить даже самую возможность этого и присвоить мне «внеочередное звание» – Ангел. Вот так я стал Ангелом, который привязан к тебе энергетической пуповиной!

Наше взаимодействие было уникальным. Ты начал относиться ко мне, как к отдельной сущности – своему Ангелу. Теперь ты не просто «спрашивал» у меня совета в неоднозначных ситуациях, но и просил у меня защиты, когда, например, находился за рулем, в дальних поездках. В ответ на все свои просьбы ты чувствовал мое тепло и покой, что тебя моментально убеждало, что все будет хорошо. Тебе не нужно было уже ни о чем беспокоиться, и именно такие безмятежные мысли-формы и формировали твою реальность.

Но вот произошло то, что рано или поздно, должно было произойти. Люди, окружающие тебя, начали замечать изменения. Ты менялся у них на глазах, без какого-либо влияния внешних факторов. В обсуждениях с ними ты никогда не воспринимал всерьез ни одну проблему, что немало удивляло твоих собеседников. Ты понимал, что все зависит от восприятия и не поддавался на иллюзии ума в попытках проникнуться какой-то идеей именно в формате проблемы. Ты гово-

рил, что чтобы обеспечить себя состоянием (финансовым), нужно обеспечить себя необходимым состоянием (ума). Какое-то время они воспринимали это, как демагогию романтика. Но по обыкновению, это длилось недолго. Очень скоро всё, чтобы ты ни говорил, с точностью воплощалось в жизнь!

Аура доброжелательности и неизменно хорошего настроения делали из тебя привлекательную личность. Люди тянулись к тебе и просили твоей рекомендации, «что нужно делать, чтобы тоже быть таким же, как ты». Тебе легко жилось, и они это видели. Но они, даже следуя твоим советам, искренне не могли понять, как это на самом деле работает. У них все равно так не получалось.

Тебе нужно было принять непростое решение... Для того чтобы начать меняться, люди должны были запустить свой бумеранг, но они не могли пока понять, как это правильно сделать. Им для этого нужна была необходимая среда. А они находились в узких коридорах своего восприятия, окованные цепями иллюзий своего ума. И чтобы дать шанс всем людям и их окружению, реализовать возможности своих потенциалов, тебе оставалось сделать только одно – пожертвовать мной...

Попросив у меня прощения, ты перерезал соединяющую нас пуповину и позволил всей своей накоплен-

ной высокозаряженной энергии разбиться на множество энергетических частичек, которые на локальном уровне смогли образовать собой особую среду. Такую среду, где любой может получить то, что пожелает. И где невероятно просто запускать свой бумеранг. Так появилась моя среда. Ты назвал её – Территория Удачи. А я стал её Ангелом.

Теперь в мои функции входит пробуждать и усиливать в каждом человеке их ангельские аспекты. И чем сильнее и значимее они будут становиться, тем богаче будет становиться сам человек. ПРОЕКТ исправил «ущербный» религиозный обычай, когда духовный человек якобы обязан быть голодранцем.

Богатый от слова «Бог». И чем богаче становится человек, тем больше он радуется. Чем больше он радуется, тем больше позитивной энергии он генерирует. Чем больше позитивной энергии он генерирует, тем он становится богаче. Так работает среда ПРОЕКТА.

Это место, где энергии людей ежесекундно перемножаются, обогащая других и обогащаясь сами, создают невероятную синергию! Своей энергией пользователи усиливают и расширяют территорию удачи, словно вселенную. А поскольку для энергии не существует ни рамок, ни границ, то вся энергия, сгенерированная и полученная пользователями, не остается только в рамках ПРОЕКТА, она становится спутницей

пользователей и в их реальной жизни!

Но самый главный секрет ПРОЕКТА состоит в том, что его законы – законы космические, и работают они везде!

Это означает, дорогой читатель, что территория удачи теперь находится не только на портале ПРОЕКТА, но уже и под вашими ногами...