

Александра Вязьмикина

Давай,
давай
лечиться!



12+

Александра Вязьмикина Давай, давай лечиться

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67147239

SelfPub; 2022

Аннотация

Ну что ж, дорогой читатель, о торговле поговорили, теперь поговорим о лечении. Не о той страховой медицине, о которой и без меня много говорят, а о той медицине, которая не попадает под страхование. А если страховки от этих болезней нет и лечить никто не берется, то попробуем сами установить диагноз тому, что вокруг нас происходит, и при успешном развитии событий даже сможем выздороветь. Как всегда, желаю приятного прочтения!

Содержание

Врач	4
У. К. Жуликоватая	7
Тормозные колодки	15
Ромашки спрятались, поникли лютики	18
Г-о-о-о-л!	22
Не бросайте жемчуг	28
Лицо с обложки	35
Картина «Все хорошо»	41
Суперблиц	46
Подарочные сертификаты	51
Загляните в свою родословную	55
Ортодоксина	61

Александра Вязьмикина

Давай, давай лечиться

Врач

Жил на свете Врач. Звали его Макарий Степан ович, сокращенно – Макар Степанович. Был он средних лет, имел классическое медицинское образование, он понимал, что и куда в человеке движется, но еще больше его интересовало – куда и зачем человек со всем этим добром отправляется, что собирается совершить в жизни, опираясь на кровеносную, лимфатическую, нервную и другие системы.

Макар Степанович умел слушать людей, но психоаналитиком не стал. Его интересовало не кто из родственников, друзей, знакомых, средств массовой информации повлиял на конкретного человека. Он соприкасался с тем, что в народе называется – «что выросло, то выросло, назад не вернешь». У него был свободный жанр, он каким-то образом понимал, почему люди грустят, и мог помочь избавиться от этой неприятной напасти. Его услуги нельзя было получить по страховому полису, но это не значило, что их вообще нельзя было получить. Под какой вывеской Макар Степанович лечил и как платил налоги – история умалчивает, но он был человек законопослушный, поэтому за эту часть

его деятельности переживать не стоит. Земля, как известно, слухами полнится, и практика у Макара Степановича была обширная. Записываться к нему приходилось заранее, иногда даже очень заранее. Кто-то записывался из любопытства, кто-то – следуя моде, к то-то чувствовал, что ему обязательно надо, а кто-то смотрел на него, как на последнюю соломинку, за которую можно ухватиться. Одним словом, все пациенты ждали что-то от доктора. Какой пациент – такие и ожидания он имел.

Макар Степанович был строен, высок, образован, начитан, одет со вкусом, обладал незаурядным чувством юмора, одним словом – мечта любой женщины. Поэтому среди особ женского пола он был особенно популярен. Но, к разочарованию этих особ и к радости самого Врача, при таком ярком внешнем убранстве он был семьянином и особо влюбляться дамам в себя не давал. Их порывы он остужал словами, что и так уверен в том, что его женщина лучшая на свете и дополнительные доказательства ему не нужны. Макар Степанович в своих жизненных выборах не сомневался. Конечно, люди это чувствовали и хотели научиться так же правильно выбирать и не жалеть о сделанном.



У. К. Жуликоватая

Макар Степанович открыл блокнот для записи пациентов, и там была запись – женщина У. К. По телефону она объяснила, что является очень известным в городе человеком, поэтому настоящим именем представляться не хочет, только инициалами – У.К.

У Макара Степановича пронеслась мысль: может быть, это – Уголовный Кодекс, и она – юрист? Он был близок к разгадке, только путь к этой аббревиатуре был более запутанным, так сказать – через У.К. к У.К.

В дверь постучали. Вошла женщина яркой внешности, стройная, ухоженная, со вкусом одетая, с дорогой сумкой и вселенской тоской в глазах.

Макар Степанович встал и представился:

– Врач – Макар Степанович.

– Мой псевдоним – «Управляющая компания».

– Вы – известная писательница?

– Нет, я работаю в сфере ЖКХ. Друзья, знакомые стали меня так называть.

– То есть, мне можно к вам так обращаться?

– Да. Не буду ходить вокруг да около. Последнее время чувствую неудовлетворенность жизнью.

– В чем это выражается?

– Не испытываю удовольствия от работы, люди раздража-

ют, только из отпуска приехала, а настроение не улучшается, а ведь отдыхала на дорогом курорте. Правда, ездила туда с Альфонсом.

– Хочу уточнить: Альфонс – это имя или псевдоним?

– Альфонс – это стиль жизни.

Макар Степанович сделал интересное наблюдение. Как вода бывает в трех состояниях: твердом, жидком и газообразном, – оставаясь при этом водой, так и человек имеет несколько состояний – и, соответственно, имен. Родился человек – дали ИМЯ родители, затем пошел в секцию – стал еще ИМЯ + СЕКЦИЯ, дальше получил профессию, стал ИМЯ + ПРОФЕССИЯ. Часто бывает, что профессия заслоняет имя и человек переходит в состояние: Директор, Завуч, Бухгалтер, Дизайнер или, как в нашем случае – Управляющая компания. А есть еще стиль жизни – Путешественник, Шапокляк, Душа компании. Конечно, стиль жизни может иметь несколько направлений: можно быть Путешественником и Душой компании, можно быть Путешественником и при этом вредить по ходу путешествий, т. е. быть Шапокляком, но Душа компании и Шапокляк – это взаимоисключающие стили жизни, поэтому в одном человеке они ужиться не смогут.

Управляющая компания сразу предупредила, что у нее настроение – «не очень», может быть, поэтому она дала такую жесткую характеристику своему спутнику и представила его не по имени, не по профессии, а по стилю жизни (по

крайней мере, это ее версия, и в данной истории мы другую сторону не можем заслушать).

– Отпуском вы остались довольны? Вам не было одиноко?

– Да, довольна. Мне было хорошо.

– Значит, вам не жаль потраченных денег?

– Не жаль. Говорю же – настроения нет.

– Становилось ясно, что мужчина ей нравится и денег на поездку не жалко, а «прошлась» она по нему своим катком неудовлетворенности заодно.

– В чем заключается ваша управляющая функция?

– Договариваюсь с фирмами, заключаю контракты, считаю общие расходы и делю на всех.

– Меня не интересует, что у вас написано в должностной инструкции, меня интересует, в каком направлении движется ваша компания. Управлять – это указывать направление движения, как машиной управляют. Человек приедет на машине в ту точку, которую задал. В каком направлении движется ваша компания?

– Я так глубоко не думала, скорее всего, не движется, а стоит.

– На самом деле, она движется, только пункт прибытия вас может не устроить, если вы это движение не контролируете.

– Вы врач или экономист?

– Хочу понять, чем вы на самом деле заняты. Из того, что вы рассказали, ясно, что вы набрали фирм, заключили с ни-

ми договоры, посчитали сумму услуг, работ за месяц и поделили пропорционально коэффициенту на всех.

– Да, все верно.

– А если программист напишет программу, а студент после учебы придет и занесет данные в нее и распечатает для всех, ваши услуги будут востребованы?

– Кто же этому студенту даст у нас печатать?

– Например, те, кому вы эти счета выставяете, решат, что дороговато берете за свои услуги, и пригласят студента. Что такого уникального в ваших услугах, чтобы за них платить такую цену?

– Ничего. Но уже жалею, что к вам пришла.

– Рано начали. Если бы вы были голодны, то пошли бы в ресторан, если бы хотели развлечься, то на концерт, но у вас серьезный вопрос – неудовлетворенность своей жизнью, и в данном вопросе ресторан, театр, курорт – это временное облегчение.

– И что, вы мне предлагаете бросить работу – а на что мне жить?

– Не надо ничего бросать, но и оставлять в этом виде не надо. Если не начнете управлять, то замена вас на студента – вопрос времени. Почему вы себе в этой деятельности сами отвели функцию оператора ЭВМ, это разве ваш уровень? Почему вы нанимаете фирмы, а не сами организуете и контролируете? Боятесь ответственности или жажда наживы перевешивает здравый смысл?

– И то и другое.

– Вы думаете, что все переложили на других и будете спокойно печатать счета, но если вас в управлении мало, то вы становитесь не нужны.

– И что же делать?

– Увеличивать свою роль в управлении и, как ни шокирующе для вас это прозвучит – экономить деньги тех, кому вы выставяете счета.

– Например.

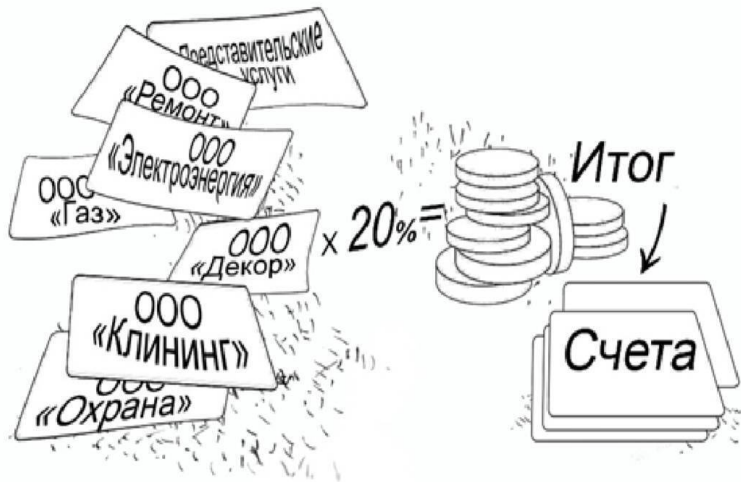
– Например, самой заниматься организацией уборки, пересмотреть договоры на обслуживание, чем меньше посредников между вами и теми, кому вы выставяете счета, тем выше уровень управления. Ведь каждая фирма, согласно уставу, должна быть прибыльной, и вы собрали несколько прибыльных фирм, добавили свой интерес и назвали это Управлением, но это не Управление.

– А что?

– Вы услуги фирм считаете в строчку или в столбик?

– В столбик.

– Приблизительно так у вас получается: назовем ваш интерес – ООО «Ваша прибыль» и определим его как 20%:



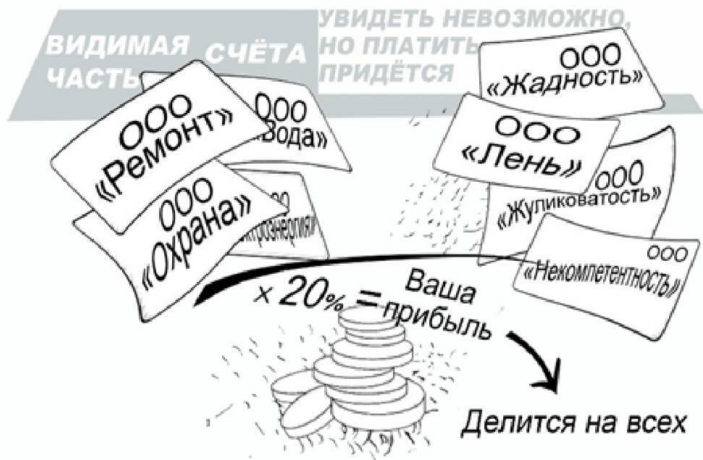
Но в каждом ООО уже заложена прибыль, которую посчитал их управляющий. Далее вы добавите свой интерес, разделите это все на счета и выставите в качестве платы за свои услуги. Получатели, в свою очередь, внесут эти суммы в свои цены, и расходы увеличатся как снежный ком.

Здесь можно написать диссертацию на тему «Влияние эксплуатационного тарифа на бюджет российских домохозяйств». Хотелось бы определиться – это заработная плата низкая или расходы большие, потому что кто-то управлять не хочет. Этот философский вопрос уже был поставлен в одном известном мультфильме: «Это проход узкий – или кто-то слишком много ест?»

– Вы предлагаете мне совершить революцию?

– Но если ее не совершите вы, то она произойдет без вас.

Этот снежный ком может вас же и накрыть, как лавина. Любая пирамида существует до тех пор, пока деньги не начали сразу все требовать назад. Вам надо проанализировать каждое ООО в вашем списке, что оно там делает и стоит ли оно тех денег, которые просит за свои услуги. Люди, которые вас наняли, не обязаны оплачивать вашу некомпетентность, безответственность, жадность, неумение отстаивать свои интересы. На самом деле, посчитать, во сколько это все обходится тем, кто пригласил вас управлять, можно. И счет будет выглядеть иначе:



Причем в ООО «Электроэнергия» тоже участвуют свои ООО «Лень», ООО «Жадность», ООО «Некомпетентность», в ООО «Газ» – свои ООО «Лень», ООО «Жадность», ООО «Некомпетентность» и так далее. И еще неизвестно, что дороже нам обходится и на сколько тянет то, что нельзя увидеть.

Управляющая компания встала, собрала листки со стола и обещала подумать. Макар Степанович решил уточнить, а какая же фамилия у У.К.? Женщина посмотрела на врача взглядом со вселенской тоской и произнесла:

– А фамилия у У.К. – Жуликоватая.

– Это тоже псевдоним?

– К сожалению, это – стиль жизни.

Рецепт прост – избавьтесь от жуликоватости, и вселенская тоска уйдет.



Тормозные колодки

В дверь постучали. Вошел мужчина и как-то неуверенно стал переминаясь у входа. Макар Степанович решил подбодрить человека и спросил: «Что вас ко мне привело?» Мужчина присел на стул и ответил: «Не что, а кто. Моя жена и теща направили меня к вам, сказали, что вы лучший врач и мне поможете».

С целью прояснения ситуации Макар Степанович начал задавать уточняющие вопросы:

– Скажите, вас то, чем вы зарабатываете себе на жизнь, устраивает?

– Да, мне моя работа нравится. Коллектив у нас дружный, бегу на работу вприпрыжку.

– А зарплата достойная?

– Вполне. Можно, конечно, и побольше. Но на все необходимое хватает.

– А кроме работы и семьи вы свое время на что тратите?

– Плету корзины, тарелки, вазы. Сначала делал для себя, затем для знакомых, а теперь даже незнакомые люди просят продать.

– Понятно. Понимаете в чем дело, я как врач давал клятву лечить больных, а вы, в моем понимании, совершенно здоровы. На самом деле – это редкий случай.

– Меня жена прислала, ей кажется, что во мне надо что-

то изменить, слишком я спокоен.

– У вас есть с собой фотография жены?

– Да, только с тещей.

С фотографии на Макара Степановича смотрели два почти одинаковых круглых лица: носы – «картошкой», маленькие глазки, у того, что помоложе – два подбородка, у того, что постарше – три. «Прогресс на лице!» – подумал врач и перевел взгляд на мужчину. Перед ним сидел красавец под два метра ростом, громадные голубые глаза, густые волосы, широкие плечи, и даже некрасивая, бесформенная одежда не смогла скрыть накачанный мускулистый торс.

Макар Степанович понял, что этот человек, осознав силу своего воздействия на противоположный пол и с целью не поддаться искушению купить билет до Голливуда и застрять там пожизненно в амплу героя-л юбовника – выбрал в спутницы жизни этих женщин. Врач еще раз взглянул на фото и подумал: «Разумно. С такими не то, что до Голливуда не доедешь, мусор без присмотра из дома не вынесешь».

Врач произнес: «Природа вас щедро одарила, и вы, чтобы сильно не разогнаться и не съехать в кювет, выбрали в спутницы жизни этих женщин, можно назвать их «тормозными колодками». Только это не болезнь, это хорошее понимание себя и придание себе устойчивости в жизни».

– А что же мне сказать жене? Что мне доктор прописал?

– Скажите, что доктор прописал ее сильно любить и заботиться о ней.

НАШИ МУЖЧИНЫ
ПОД НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТОЙ



Ромашки спрятались, поникли лютики

В кабинет вошел мужчина, одетый со вкусом, ухоженный, чисто выбритый, с приятным парфюмом и уверенностью в себе, местами отдающей манией величия.

– Здравствуйте! – произнес гость.

– Здравствуйте, на что жалуетесь? – произнес Макар Степанович.

– Я не жалуясь, я развлекаюсь.

– И какого рода развлечения вы хотели бы от меня получить?

– Много слышал о вас от знакомых, вы становитесь модным врачом, даже можно сказать, трендом, а мне нравится все модное, вот зашел на вас посмотреть и заодно себя показать. Я бизнесмен, причем «крупного разлива».

– Что значит в бизнесе «крупный разлив»?

– Это значит – денег столько, что могу запросто купить себе яхту. Вас интересует, как это у меня получилось? Я создаю фирмы, строю объекты и продаю их дорого, затем разными схемами обесцениваю то, что создал, и скупаю обратно дешево, себе в помощники я взял жадных чиновников, налоговых инспекторов и судей. У меня больше 30 фирм, которые все названы цветами – ООО «Ромашка», ООО «Лю-

тик», ООО «Орхидея», ООО «Колокольчик».

– А почему цветы? Почему не деревья – ООО «Дуб», ООО «Осина», ООО «Береза»?

– Люблю цветы, и мне кажется, в этом есть какой-то шарм, деньги перетекают от ромашки к колокольчику, от колокольчика к гвоздике: пока весь этот цветник обойдешь, а денег уже и нет.

Макар Степанович подумал, что если бы этот человек свои ООО называл деревьями, то можно было бы спеть: «вот бы мне, березе, к дубу перебраться», а так только «ромашки спрятались, поникли лютики».

А гость в это время продолжал: «Я слышал, что вы помогаете тем, кто недоволен, но я доволен жизнью, тем, как я ее организовал, доволен тем материальным благополучием, которое создал, сплю хорошо, можно сказать – счастлив. Но хочу вас спросить, надо ли меня лечить?»

– Я правильно вас понял, что вы что-то создаете, придаете этому цену, надуваете созданное пустотой и продаете, а затем эта пустота уходит, созданное сдувается, и вы возвращаете себе обратно почти даром. Если вы прибегаете к услугам, как вы сказали, жадных должностных лиц, то значит, процесс надувания объектов, ООО, брендов у вас не совсем законный?

– Именно так. И не считаю себя больным, это больны все те, кто это потребляет, а я только пользуюсь их страхами, наивностью, жадной наживы.

– Вы пришли не по адресу, исповедуются у нас в другом месте. У вас есть радость, только она основана на том, что вы приносите людям страдания, а такую патологию у нас лечат другие врачи или правоохранительные органы. Но у меня для вас кое-что есть. Из вашего циничного выступления понятно, что вы позиционируете себя смелым человеком. Почему тогда вы прячетесь за ромашками, лютиками, цветочками? Назовитесь тем, кем являетесь.

– Например?

– Например: ООО «Сарынь на кичку», ООО «Сарынь на кичку Ltd», ООО «Сарынь на кичку Плюс» и т. д.

– А что значит – сарынь на кичку?

– Это значит, что сейчас мы вас будем грабить, а вы тихо сидите и не мешайте. И то, что за вами не развевается пиратский флаг – это сути дела не меняет.

– Я – смелый, но не debil. Как говорили в одном известном фильме, чтобы «с пола сам себе срок поднял»?

Макар Степанович давно заметил, что люди себя осознают лишь отчасти. Данный мужчина действительно смел, не каждый на такое решится, но вот насчет второго утверждения заблуждается. Он достаточно умен, чтобы «не поднять с пола срок», но недостаточно мудр, чтобы понять, как говорили в этом же фильме, что «срок у него на лбу написан» и надпись эту он сам себе сделал.

Стало ясно, что все эти цветочки, что мужчина собрал, давно превратились в никому не нужный гербарий. И чело-

век это прекрасно понимает. Но Макар Степанович лечил тех, кто хочет, а тех, кто при такой жизни всем доволен – ждут другие специалисты.

Врач вслух произнес: «Я давал клятву лечить тех, кто болен, но эта клятва не подразумевает насилия. Человек сам должен хотеть излечиться. Думаю, что встреча не прошла зря, вы на меня посмотрели, себя показали, теперь сможете поддержать беседу на тему – и я там был».



Г-о-о-о-л!

У Макара Степановича на приеме сидела эффектная блондинка в оригинальной одежде этнического стиля с необычным орнаментом и восточными иероглифами. Что они значат, Макар Степанович не знал и не расстраивался из-за этого.

Женщина начала свое повествование:

– Понимаете, хочу выйти замуж, но никак не могу встретить человека, с которым бы хотелось вместе идти по жизни. И с бизнесом какие-то проблемы, и с поставщиками, и с кредитными организациями, и с родственниками отношения плохие...

Макар Степанович решил прервать этот поток проблем.

– Вы только мне так представляетесь или на всех этот ушат своих неурядиц выливаете?

– На всех.

– И как эти все реагируют?

– Врассыпную.

– Несмотря на это, вы свою тактику не меняете?

– А как менять, если это чистейшая правда и происходит со мной.

– Оттого, что вы эти проблемы озвучиваете, они уменьшаются, уходят совсем, переходят в другое состояние?

– Остаются такими же, как до озвучивания.

– А какие усилия вы прилагаете для гармонизации того, что с вами происходит? Какой лично ваш вклад в решение проблем? Или вы уверены, что помощь должна прийти со стороны?

– Надеюсь, что помощь придет со стороны.

– В описанной вами сфере вы имеете затруднения, а в какой сфере вы удачливы, где вам интересно, где вы забываете о проблемах?

– В духовном поиске.

– Что это значит, в вашем понимании?

– Занимаюсь йогой, путешествую, интересуюсь нетрадиционными практиками, медитирую, создаю образы, пытаюсь притянуть желаемое.

– И много вы притянули?

– Не очень.

– Лотерейные билеты покупаете?

– Да, верю в свою удачу.

– И как?

– Как в известном фильме, два раза выиграла по рублю.

Дама углубилась в рассказы о своих путешествиях, обучениях у целителей, какие практики она прошла, сколько уровней у нее за плечами. Пока она монотонно перечисляла все места, где она побывала, Макар Степанович перевел свой взгляд на окно. На нем сидела муха, но это была не простая муха, а муха-боец. Это насекомое не ходило в общеобразовательную школу и не изучало химию, поэтому, что такое

стекло, не знало. Оно видело улицу, деревья, траву, солнце и знало, что ему туда надо, оно видело свободу и предпринимало попытку за попыткой, чтобы выйти из тюрьмы. Муха билась о стекло, затем отдыхала, затем снова билась. Ей хватило интеллекта, чтобы понять, что если в этой точке она не может выйти на свободу, то надо менять место. И так, двигаясь по стеклу, муха оказалась рядом с щелью, и очередной ее разбег увенчался успехом, что даже Макар Степанович хотел поднять руки вверх и крикнуть на весь кабинет: «Г-о-о-л!», но сдержался и вернулся к повествованию. Там как раз шел рассказ об очередной практике, которая всем помогает, только не ей.

Макар Степанович подумал, что перед ним – крепкий орешек, если ни одна из перечисленных методик не справились.

– Как все то, что вы перечислили, повлияло на вашу личную жизнь, бизнес и выплату долгов?

– Никак не повлияло.

– Значит, то, чем вы занимаетесь, либо не имеет значения, либо вы это не можете применить. За это время вы могли выучиться на бухгалтера и смогли бы составлять баланс, формировать отчеты и поправить свое финансовое положение. Скорее всего, это вид досуга, а не получение знаний. Получение знаний – это выучился на архитектора – построил дом, выучился на повара – сварил борщ, выучился на художника – нарисовал картину, выучился на врача – вылечил челове-

ка. Вы на кого столько лет учились?

– Думаю, что я выросла духовно.

– Тогда это обязательно должно было отразиться на повседневной жизни. Вы стали бы духовно смотреть на то, что вас окружает: на поставщиков, банки, мужчин, родственников. Если в бытовой сфере вы взгляд на вещи не поменяли, скорее всего, вы провели весело время, но до реальных перемен не дошли. Почему вы закредитованы?

– Потому что меня подводит поставщик, не выполняет условия договора, нарушает сроки поставок, из-за этого происходит затоваривание.

– Если забыть про то, чем у вас занята голова, и посмотреть просто, то получается, что у вас клубок проблем, который образовался из-за поставщика. Этот круг проблем, в свою очередь, начинает влиять на отношения с мужчинами (вы кроме как о своих кредитах, ни о чем говорить не можете) и, скорее всего, свою раздражительность переносите на близких.

– И что же мне делать?

– Догадитесь с трех раз.

– Поменять поставщика.

– Сначала попробовать поговорить, а если ему ваши деньги не очень нужны, то найдите более ответственного и благодарного. Может, даже на это уйдет много времени, но эта нить, за которую потянув, вы разматаете весь клубок.

Вы фильм «Побег из Шоушенка» смотрели?

– Да.

– Как вы думаете, если бы главный герой только мечтал о свободе, мы увидели бы такой конец?

– Думаю, вряд ли. Но ведь его мечта почти осуществилась, появился свидетель, что он не виновен, и свобода оказалась близка.

– Для реальной жизни выражение «мечта почти осуществилась» так же странно звучит, как «быть слегка беременной». Может быть, если бы он мечтал один, так бы и случилось, но вокруг него люди, наделенные властью, тоже мечтали за бутылку пива получить в свое распоряжение раба, обогащаться за его счет, и даже если бы срок был конкретный, то с их методами перевести его в пожизненный не составило бы труда. Мечтать – это хорошо и полезно, но свой путь к свободе пробивать в стене надежней.

– И сколько мне надо пробивать свою стену, чтобы стать свободной?

– Это все индивидуально. Одному надо просто открыть дверь, другому – вылезти через окно, третьему – прорыть подземный ход, а кому-то – двадцать лет делать отверстие в стене, затем – пять футбольных полей проползти по канализации. А вам какой момент больше всего понравился в этом фильме?

– Как раз тот, где главный герой вылез из канализационной трубы в чистую воду. А вам? – Выражение лиц тех, кто, пользуясь безвыходным, бедственным положением лю-

дей, стал паразитировать на их талантах, и, конечно, тот фей-ерверк, который последовал после опубликования статьи.



Не бросайте жемчуг

Дверь открылась, и на пороге стояла женщина.

– Здравствуйте, я работаю в школе, учу детей, с ними у меня никаких проблем, а вот с коллегами к ак-то труднее.

– По-вашему мнению, из-за чего возникает непонимание с коллегами?

– Потому что моя методика преподавания не вписывается в общий шаблон. У меня для каждого ученика разработана своя программа, каждый прогрессирует относительно себя. Мои курсы индивидуальны для учеников, для сильных – курс более трудный, для тех, кто слабее – проще. Таким образом, учитываются индивидуальные природные возможности.

– Ваши ученики справляются с общеобразовательными требованиями, со стороны проверяющих вашу деятельность к ним есть претензии?

– С общеобразовательными стандартами мои ученики справляются лучше, ярче, быстрее, чем ученики других классов.

– Что вы считаете своей главной победой как Учитель?

– Мне удалось не дать сломать судьбу ребенку – это и есть моя главная победа. У меня был ученик – тихий, скромный мальчик. Контрольные работы совсем писать не мог, на уроках стеснялся. За те пустые листы, которые он мне сдавал

на проверочных работах, его собирались перевести на облегченное обучение в специальную школу, а я проходила практику в такой школе и чувствовала, что этот ребенок не такой. Я перепробовала все методики, которые знала, но на контрольных это никак не отражалось, хотя один на один у нас общение получалось. Мне пришлось три раза сходить к маме и привлечь ее к обучению. Я стала давать задание на дом, и ребенок стал показывать приличные результаты. Мне даже казалось, что это мама за него делает, но мама клялась, что ничем не помогала. И тут до меня дошло, что дело в обстановке. Этот конкретный ребенок при чужих людях входил в какой-то «ступор» и не мог показать свои знания.

До отправки его в специализированную школу оставалась одна комиссия из пяти человек, я понимала, что он один против пятерых не выстоит. Мои объяснения никто не слушал, даже намекнули, что я из-за денег так стараюсь. Тогда я решила с ним идти на комиссию, уговорила маму прийти и заручилась поддержкой его бабушки. Если к маме я ходила три раза с разъяснениями, то бабушка меня поняла с первых слов.

Собралась комиссия. Бабушка пришла вся в орденах – она, оказывается, в войн у работала медсестрой – и, посмотрев на комиссию, произнесла: «Я столько людей спасла на вой не, неужели я родного внука не смогу спасти». Бабушке сразу принесли директорское кресло. И исход этой встречи стал не так очевиден: уже не один против пятерых, а четверо

против пятерых. После психологического тестирования специалист сказала, что она не видит никаких отклонений. Теперь наших – пятеро, сомневающихся – четверо.

Родственники сидели за дверью, а я сидела в кабинете. Мне объяснили, что мое присутствие необязательно, но я сказала, что посижу здесь, и выбрала место, чтобы закрыть ребенка от президиума и чтобы он меня видел. Когда мой ученик поднимал на меня глаза – я ему улыбалась, он тоже улыбался и многообещающе писал. Когда экзамен закончился, мы все в коридоре ждали приговора. Вышла председатель комиссии и объявила: мощное, всеобъемлющее, твердое, конкретное, честное, уверенное – ТРИ! Ребенок остается! Это было три из трех. Как мы радовались, как обнимались с мамой и бабушкой. Это была наша общая победа! Со временем эта особенность у мальчика прошла, он перестал входить в «ступор». Больше всего в жизни я горжусь этой тройкой. Это вам не удовлетворить свои амбиции на олимпиаде и не получить грамоту или медаль, это – не дать поломать судьбу маленькому человеку, который еще недостаточно окреп, чтобы постоять за себя. Это высшая награда для меня как Учителя!

– Так бы слушал и слушал вас. Какой сегодня хороший день.

– Да, солнечный.

– То солнце, что на улице, светит всем, а мне сегодня в кабинете светит солнце Великого Учителя!

Каждый человек в жизни сдает экзамен на профпригодность: сантехник, врач, дворник, учитель, бухгалтер, министр, президент – все сдают, только каждый – на своем уровне. Вот теперь вы можете смело называть себя Учителем.

**А СКОЛЬКО
НА СВЕТЕ
ПРЕКРАСНЫХ
ЛЮДЕЙ !**



Премьер-министр и президент вынуждены отбирать кадры из тех, кто себя предлагает, они, как саперы, не имеют права на ошибку, потому что последствия бывают серьезные. Если они ошибутся с выбором, то следующему придется-

ся исправлять ошибки предыдущего и уже только после этого проводить в жизнь свою линию. А если следующий еще более не на своем месте, чем предыдущий, то последствия всей страной приходится разгребать и на себе ощущать. Они сидят с ситом на берегу реки и ищут золото в человеческом обличии, но они могут неудачно выбрать место, и там золота вообще нет. А вы как раз растите это золото, вот вы можете влиять больше на то, что происходит в стране. На самом деле, учитель преподает не предмет, а себя через предмет. И наука, которую преподает учитель, не так важна, а важно, какой это человек. Вы учите своих подопечных подходить индивидуально к людям и обстоятельствам. Ваши ученики вырастут и станут врачами, юристами, судьями, налоговыми инспекторами, но они сохраняют этот навык индивидуального подхода и будут отстаивать свой профессионализм на любом уровне. Профессор Боткин считал, что у Иванова – «Иванит», а у Петрова – «Петрит». Скорее всего, у него был учитель вроде вас, и не обязательно, что этот учитель преподавал медицину, он мог преподавать живопись, математику, химию, но он сам был таким. Если учителю скучно на уроке и он смотрит на часы, то его ученики с большой вероятностью, когда вырастут, будут до обеда бороться с голодом, а после обеда – со сном. Теперь вернемся к проблеме с коллегами. Что здесь не получается?

– Одно и тоже рассказываю, объясняю, приглашаю на открытые уроки – все без толку, не вписывается моя теория в

их – и все!

– Она никогда не впишется, потому что то, что больше, нельзя засунуть в то, что меньше. Ваш подход намного шире. Нельзя десятилитровое ведро воды перелить в литровую банку, девять литров точно прольется. У них – литровые банки, наполненные доверху базовыми знаниями, позволяющими им преподавать предмет и проходить аттестацию. Для того чтобы им вас понять, надо прийти хотя бы с трехлитровой банкой, в ней один литр – это база, а два литра они могут у вас почерпнуть, преобразовать по-своему и использовать на практике. Вы выражение «не бросайте жемчуг свиньям» слышали?

– Да, это что-то религиозное.

– Вполне себе прикладное для жизни. Раковина рождает жемчужину, и это ее жемчужина, ей не приходит в голову: то, что она создала, над чем трудилась, что принадлежит ей по праву – выкинуть тем, кто не понимает ценности созданного или не ценит. И у человека то же самое. Ваш подход к обучению – это и есть ваша жемчужина, и она представляет большую ценность.

– Но «не бросайте жемчуг свиньям» звучит как-то грубовато. Я своих коллег свиньями не считаю.

– Забудьте про свиней, нам от этого выражения нужен только смысл. Если вас ученик не понимает, вы что предпринимаете?

– Меняю подход к обучению.

– Все правильно, но это ученик, он пришел к вам, чтобы научиться. А ваши коллеги – это взрослые люди, их интеллект подтвержден дипломами о высшем образовании. Мне ваша теория стала сразу понятна, конечно, как конкретно вы этого добиваетесь, надо изучать, но сам подход прост.

Надо поступить так:

1

шаг – объясняете смысл своего подхода.

2

шаг – если у кого-то после первого шага остались вопросы – уточняете.

А после этого, если люди изображают, что им что-то непонятно, начинается раст рачивание времени и сил впустую или разбрасывание жемчуга. То, что уже разбросано – не собрать. Вам лучше организовать авторский курс и идти с ним в педагогические училища, педагогические ВУЗы, там ваша теория быстрее приживется. Для остальных – один раз написать свою методичку и отправлять всех интересующихся к этому тексту. Так вы отношения не испортите и растрачивать свое время перестанете.

– Жалею, что я к вам 15 лет назад не пришла.

– Не жалейте, 15 лет назад я занимался тем же самым – разбрасыванием жемчуга, только несколько иным способом, и помочь вам не смог бы.

Все происходит вовремя.

Лицо с обложки

В кабинет вошел мужчина солидного представительного вида.

– Здравствуйте! Мои знакомые о вас рассказывали. К то-то остался в шоке от визита, кто-то – очарован вами. А раз такие диаметрально противоположные результаты у вашей деятельности, то я решил создать собственное мнение. Можно, я попробую выйти из этого кабинета со своей оценкой происходящего?

Макар Степанович подумал, какой у него сегодня с утра персонаж.

– Здравствуйте! Со своей оценкой происходящего нужно не только выходить, а, не побоюсь этого слова, входить, даже сидеть в этом кабинете. И, скажу вам по секрету, даже лежать в кровати лучше со своей оценкой происходящего. В связи с таким началом у меня к вам вопрос: «А если бы отзывы все были положительные или отрицательные, вам бы захотелось в такой ситуации составить свое мнение?»

– Думаю, нет. Поверил бы большинству, этих людей я хорошо и давно знаю, уважаю, у меня нет сомнений в их интеллектуальных способностях.

– Но история знает много примеров, когда большинство заблуждалось, а к то-то один был прав. То есть, вы «большевик» – из большинства?

– Вот и те мои знакомые, которые были в шоке от вас, говорили, что вы фрустрируете собеседника, пока я больше им верю. А можно, я вам задам вопросы, мне так будет легче?

– Пожалуйста. Не бойтесь, что и ответы могут вас, как вы выразились, фрустрировать?

– Я выдержу. Меня интересует вот что. Вы отказали в дальнейшем лечении нашему общему знакомому Н., а ведь он очень богат и готов был платить вам за консультацию любые деньги.

– Уже можно отвечать?

– Да.

– Время, отведенное мне, не бесконечно, и в связи с этим приходится делать выбор в ту или иную сторону. Отвечая на ваш вопрос конкретно, могу сказать, что с нашим знакомым Н., говоря медицинским языком, за 10 лет, и даже за большие деньги, мы научились бы держать ложку – и то только правой рукой. За это время можно добиться гораздо более впечатляющих результатов.

– Я так и подумал. Тогда почему вы согласились помочь нашему общему знакомому К., хотя он недалеко ушел от Н? Или из каждого правила есть исключения?

– Можно и так ответить. Но личную симпатию еще никто не отменял. Мой вид помощи необходим, но не обязателен. Желание самого пациента нужно, но и понятие эффективности тоже важно. Эффективность – это полученный результат на вложенные усилия. Если я решил, что моя помощь будет

эффективна, значит, она будет эффективна. Думаю, вы меня понимаете, так как вы тоже хотите эффекта, только экономического, вы же считаете прибыль, и чем она больше, тем для вас лучше. У меня тоже своя прибыль, только она иная, чем экономическая. А то, что я не оправдал чьих-то ожиданий – не оправдал и не оправдал. Может, дело не во мне, а в ожиданиях. Если я начну оправдывать чужие ожидания, то рукой подать до того, что начну тоже чего-то ждать от людей, а это сильно отвлекает от своей судьбы. Хочу напомнить, что ходить в чужой монастырь со своим уставом всегда было делом неблагодарным. У пациентов – свой устав, у врача – свой. Можно зачитывать устав вслух, обсуждать, услышать разные мнения, на основании этого внести изменения, но не навязывать. Поэтому чужие уставы жизни внимательно слушаю, обсуждаю, но на меня они не влияют. А то, что я не в сильном восторге бываю от услышанного – это правда, ведь я просто человек и реакция на происходящее у меня сохранена.

Как вам мои ответы?

– Благодарю. Вполне откровенны.

– Можно еще вопрос?

Макар Степанович кивнул.

– Вот вы все про радость рассуждаете? А зачем она, для чего – например, в деньги ее не перевести можно?

– Думаю, что можно, только зачем более ценное переводить в менее ценное? Чтоб вам было понятнее – это все рав-

но, что слиток золота поменять на яркие бумажки. Сейчас много специалистов, которые научились переводить дружбу в деньги, любовь в деньги, здоровье в деньги. Только в обратную сторону это не работает, перевели так перевели. Вы на деньги радость не купите, вы только получите временное удовольствие от обладания. Радости можно научиться у собаки – виляет хвостом и все. И миска у нее не всегда полная, и хозяин часто не в форме, а все равно виляет. И видно, что весь организм радуется. Такое состояние нельзя купить, таким состоянием можно только обладать. Вам такое чувство знакомо?

– Нет.

Макар Степанович чувствовал, что мужчина никак не может перейти к главному и решил ему помочь.

– У вас есть мечта?

– Да. Хочу, чтобы меня напечатали в одном известном журнале. Но там печатают только людей с серьезными капиталами, поэтому сейчас увеличиваю свои активы. Понимаю, что мое желание выглядит детским, но ка кое есть.

– А какой стиль наращивания капитала вы используете? Вы идете по головам других людей? Что после вас остается: цветущий сад или выжженная земля?

– Мне надо быстрее, поэтому «иду по головам», и, увы, остается выжженная земля. А вы когда-нибудь сильно чего-то хотели? У вас что, есть другой путь, как бы вы шли к мечте?

– Прямо. Пришел бы в этот журнал и узнал, сколько стоит разместить у них статью о себе. – Там серьезные люди, у них репутация, они на это не пойдут.

– Тогда разместил бы рекламу в их журнале на год плюс статью о себе или купил бы весь этот журнал.

– А если ничего не получится?

– Тогда нашел бы молодого амбициозного талантливого человека, предложил бы ему должность главного редактора и поставил задачу вывести мой журнал на первое место. Мне – журнал, ему – должность, возможность раскрыть себя и переезд из съемной квартиры в свою. Причем здесь все остальные люди? Идите к своей мечте, но за свой счет, оставьте людей в покое, у них тоже есть своя мечта, и они к ней идут, а вы им мешаете.

– Да что вы здесь за этим столом сидите, давайте с вами что-нибудь совместно замутим?

– Муть вы и без меня хорошо разводите. А если у меня возникнет желание, чтобы мою физиономию разместили в третьесортном журнале, я знаю, к кому мне обратиться.

В воздухе повисла десятисекундная пауза.

– Был не прав, вспылел. Доктор, скажите, я не безнадёжен?

Макар Степанович подумал, что наконец-то человек решился задать вопрос, из-за которого пришел.

– Записывайтесь на следующий прием.

Лицо мужчины засияло. Вот бы с таким выражением лица

запечатлеть его на обложке журнала.



Картина «Все хорошо»

На приеме у Макара Степановича сидел человек с отсутствующим взглядом. Видно было, что мыслями он где-то в другом месте. Макар Степанович решил подождать, пока посетитель освоится. Мужчина был ярко одет, с оригинальной прической и всем своим внешним видом показывал, что все в нем индивидуально. Наконец-то мужчина сконцентрировался и произнес: «Не люблю ходить по врачам». Макар Степанович подумал: «Начал хорошо».

Вслух произнес: «Диагнозов боитесь?» – Некомпетентности.

– Тогда какими судьбами к нам?

– Приперло. На что ни смотрю, во всем вижу плохое: в медицине, в правительстве, в образовании, в дружбе.

– И давно это с вами?

– Уже год. Я – художник. Год назад мне поступил заказ на портрет одного человека. Чисто интуитивно я не хотел за него браться, но финансовые трудности сделали свое дело, и согласился.

– У заказчика были претензии к качеству исполнения заказа?

– Нет. Он остался очень доволен. Но мне было неприятно исполнять заказ, мне был неприятен этот человек, я хотел его изобразить по-другому, но осознавал, что это ему не по-

нравится.

– То есть, вы его изобразили не как чувствовали, а приукрасили?

– Лучше не скажешь. Да еще как приукрасил, добавил в портрет доброты, заботы, сделал лицо благородным, придал ему хотя бы на портрете достоинства.

– Поздравляю, вы очень талантливый! Только не понимаю, если вы так хорошо приукрашиваете других людей, почему вы не можете приукрасить себя?

– Нарисовать автопортрет?

– Нарисовать картину «У меня все хорошо». Например, вы плывете в лодке по реке. Кого хотите изобразить рядом? С кем встречаетесь на берегу? Далеко ли держите путь? Управляете ли сами лодкой или кого-то попросили? Норовит ли кто-то без вашего разрешения залезть к вам и едет за ваш счет? Как ярко светит вам солнце?

– А если я не хочу видеть отдельных людей?

– Пусть они плывут своим маршрутом?

– А если мне хочется дать им веслом по голове?

– Тогда название меняется у вашего полотна. «Мне хорошо, а тем, кто мне не симпатичен, плохо».

А если я спрячусь в камышах и буду там сидеть, чтобы мне не мешали, какое будет название?

– «Я в камышах».

– А где слово хорошо?

– А вы его не нарисовали. Другое название у вашего полотна – «Я спрятался», но если вас долго никто не ищет и не обращает на вас внимание, то название трансформируется в «Я в болоте»?

– Интересно. А если мне не нравятся соседи по подъезду, то как такая картина называется?

– «Все хорошо, кроме соседей по подъезду».

– Но это уже не все хорошо.

– А вы сообразительный.

– Подождите, а если теща в мою лодку норовит сесть и прокатиться?

– Вы рисуете свою картину «Все хорошо», а теща пусть рисует свою. Но рисовать свое хорошо за счет чужого хорошо – не рекомендую. Высадят на берегу, и пойдете пешком, рисуя по дороге картину «Какие же люди, всего-то хотела прокатиться за чужой счет, в чужой жизни».

– Так что же, и не помогать теперь?

– В вашей картине «Все хорошо» помощь другим людям предусмотрена?

Конечно!

– Ну и помогайте на берегу, по дороге, в ресторан сводите, в театр, картину свою подарите, сумки донести помогите, к врачу сводите, доброе слово скажите, материально помогите, но грести должен каждый в своей лодке сам. Расстояние и виражи человек выбирает для себя, зная, что сможет пройти. Если вы отправились по горной реке и для вас это хорошо,

то тещу может и укачать. В картине «Все хорошо» не может быть насилия, иначе она не будет соответствовать названию.

КАК САМ СЕБЕ
НАРИСУЕШЬ —
ТАК И ПРОЖИВЕШЬ



– А если взять чужую картину «Все хорошо» и пририсовать там себя, какое название получится?

«Не знаю, что для меня хорошо».

– А если чужая картина выглядит привлекательной? Почему нельзя научиться у других?

– А учеба в вашей картине «Все хорошо» присутствует?

– Конечно!

– Тогда – в чем вопрос, но учиться надо рисовать свою

картину, на своем холсте и своими красками.

– А в вашей картине «Все хорошо» что сейчас происходит?

– Истекает время вашего визита.

– Понял. То есть, если в своей картине «Все хорошо» не предусмотрено сильно приукрашивать людей, то лучше рисовать пейзажи.

– И, в качестве закрепления материала, к вам вопрос: «Как называлась картина, которую вы рисовали предыдущий год, до сегодняшнего визита?»

– «Ка к-то все нехорошо».

– Вы действительно талантливый художник.



Суперблиц

Макар Степанович был человеком с чувством юмора. Многие друзья, родственники и знакомые хотели с ним поговорить о жизни. И вот, когда собралось застолье и вечер плавно переходил в развлекательную фазу, гости предвкушали, можно даже сказать, что именно это и было главным, ради чего они приходили, – это игра под названием «Суперблиц».

Правила были просты. Один человек оказывался на пресс-конференции, а все остальные изображали журналистов самими же придуманных изданий. Гости заранее заготовили таблички, это был сюрприз всего вечера.

Макар Степанович расположился во главе стола и произнес: «Начинаем наш суперблиц! Какие издания сегодня у нас присутствуют?»

– Первой задает вопрос газета «Шмырдяк недели».

– Ответьте, пожалуйста, нашему изданию: какие алкогольные напитки вы предпочитаете? Регулярно ли вы употребляете? И какую дозу вы рекомендуете для читателей нашего журнала?

– Могу сказать одно: крепкие напитки я не пью. Думаю, что по сравнению с постоянными читателями вашего издания, я – любитель. Рекомендуемая мной доза алкоголя – та, которая не сможет заслонить от вас саму жизнь, а лишь под-

черкнет ее красоту.

Журнал «Мы и мусор» интересуется.

– Прощу не путать нас с изданием «Мы – мусор». Как вы относитесь к раздельному сбору мусора?

– Это смотря как делить. Если раздельно собирать бумагу, стекло, пищевые отходы, то положительно. А если московский мусор разделить между Владимирской, Рязанской и Калужской областями, то отрицательно. Это то же самое, что вынести плохо пахнущий пакет с мусором на общую площадку в подъезде. Или утилизируйте, как надо, или нюхайте сами. Кто создал, тот и нюхает.



– Но в се-таки Москва – столица.

– И что, теперь регионам донюхивать за ней придется? Тем более у нее есть средства для утилизации, не надо сбегривать под нос соседу. Между прочим, когда Владимир был столицей, Москва еще агу не говорила. Так что кто кого должен учить – вопрос спорный.

Альманах «Зов Юпитера» спрашивает:

– Слышите те ли вы голоса из космоса?

– С голосами – это не ко мне. Я хоть и врач, но космические голоса – не моя специализация.

Газета «Создание семьи с целью ведения совместного хозяйства».

– Как вы считаете, что сильнее притягивает людей в семью: любовь, страх одиночества или желание вести совместное хозяйство?

– Глубокий вопрос. Страх одиночества при создании семьи никуда не денется, а только притупится, для ведения совместного хозяйства можно создать другую структуру – например, кооператив, ООО, альянс. Поэтому я голосую за любовь.

Газета «Кручу мозги, кому хочу».

– Если в мешке будут лежать терпение, удача, здоровье, богатство, харизма, все это будет очень тяжелое, вы не сможете это все унести и только что-то одно будет под силу взять, что вы выберете?

– Во-первых, мешок у вас не прозрачный, во-вторых, на-

звание вашей газеты настораживает. Из вашего вопроса ясно одно – ноша тяжелая. А действительно ли там лежит то, что вы назвали – это вопрос. С чего вдруг такой аттракцион невиданной щедрости? Я лучше с представителем газеты «Шмырдяк недели» обсужу ваше предложение и, скорее всего, откажусь.

Газета «Телевизор и жизнь», или, как ее еще называют, «Жизнь в телевизоре».

– Может ли телевизор помочь в выборе жизненного пути?

– Может. Отдельные сильные фильмы о человеческой судьбе смогут дать направление. Передачи о профессиях, навыках, которыми надо обладать, тоже могут. Но в большинстве своем телевизор сейчас учит, как не надо делать. Телевизор – это трибуна. В былые времена с трибуны выступали те, кто заслужил это право, наиболее уважаемые, а сейчас – все, кому не лень, кому нравится выступать, кто любит популярность, деньги и когда они вместе. И чтобы разобраться, что в этом потоке информации подходит и полезно конкретно для тебя – желательно обладать развитой интуицией. Информация нужна, но без эмоций того, кто ее передает, это лишнее. Лучше свои страхи и тревоги держать при себе, а не выливать их на телезрителей, у них и без этого проблем в жизни хватает.

Ежедневная газета «Истерика дома, на работе, в жизни».

– Ответьте на вопрос: если чужой вам человек развернулся в истерике по поводу вас и ваших действий, разлился в

злобе и недовольстве, что вы предпримите?

– Возможно, у этих чужих мне людей есть договоренность с мужьями, женами, сослуживцами, подчиненными и другими людьми, которых они считают ниже себя стоящими, что они несут им деньги, блага, подарки, а те за это терпят их истерики. Но со мной они так не договаривались, поэтому имею полное право оставить этих людей наедине с их истерикой, пусть как-нибудь сами разбираются, без меня.

На сегодня суперблиц окончен, переходим к танцам.



Подарочные сертификаты

В своей врачебной практике Макар Степанович иногда, в крайних случаях прибегал к «подарочным сертификатам». Что это такое? Это те же деньги, только напечатанные самим человеком. Нет, вы не подумайте, что Макар Степанович взял на себя функции Центробанка России и ОАО «Госзнак», ни в коем случае. Этими сертификатами нигде нельзя было расплатиться, кроме как в кабинете Макара Степановича, то есть, хлеба с молоком на них не купишь, а подлечиться можно. Номинал у сертификата всегда был один – это время, потраченное на одну консультацию. Вы спросите, зачем так мудрено, если на прием и так надо записываться хорошо заранее? У доктора на этот счет была своя теория. Решение о выдаче сертификата принимал сам врач, и это не было ко дню рождения, на 8 марта, 23 февраля или к Новому году. Единственное, что двигало врачом при выдаче – сам пациент. Причем критерии для такого действия были известны одному Макару Степановичу и не поддавались анализу со стороны пациентов.

Вроде бы логично, что помогают тем, у кого нет средств на прием. Но у врача была своя логика. Если он понимал, что человеку необходима еще одна консультация, то его материальное положение здесь роли не играло. Врач видел человека, а не его банковский счет. Конечно, выбор всегда за

человеком, но, если на пути встречается кто-то, кто может указать, что будет за конкретным выбором, что ждет человека, какие последствия он ощутит на себе самом – это большая удача в жизни. Одним словом, Макар Степанович выполнял роль того камня, на котором указано, что сулит выбор конкретного направления. Что будет, если пойти прямо, налево, направо, назад, вокруг камня, лечь у камня и ничего не делать, попросить кого-то выбрать за вас, попросить совета в выборе направления, учесть опыт предыдущих поколений в выборе движения, ведь многие до вас уже прошли этим путем. Ошибается тот, кто думает, что просто сидеть у камня и греться на солнышке – это не сделать выбор, это тоже выбор, который принесет свои результаты: все разойдутся по своим дорогам, погода испортится, камень увезут в другое место, а на нем, между прочим, было указано, что каждая дорога значит, и останется этот человек совершенно один в поле, разучившись двигаться, бороться, идти вперед. Такой выбор Макар Степанович называл «Вхождением в идеальный шторм без подготовки». Даже если это выбрал не сам человек, а его лень, то ответственность это с него не снимает. Лень-то тоже его, а не соседская. Конечно, Макар Степанович считал, что человек имеет право сходить в идеальный шторм без подручных средств, но только осознанно. На самом деле, больше ничего сделать нельзя, дальше только корабли, вертолеты, МИД, МЧС, президент могут помочь спастись, но это уже другая история, и занимаются ею спе-

циальные службы. Макар Степанович имел возможность это предотвратить, и в большинстве случаев у него это получалось. Есть небольшое число людей, которым такой экстрим нравится, но они результаты такого выбора и без врача четко осознают, даже можно сказать, что они предвкушают этот результат, как бы странно это ни звучало.

Однажды Макар Степанович дал подарочный сертификат одному богатому человеку, и тот очень удивился.

– Отдайте его нуждающемуся, я в состоянии сам оплатить прием.

– Я знаю, что можете оплатить, но хочу с вами встретиться еще раз, и как можно скорее. Вы отправились в путь, на котором вас ждут большие потери, и вы уже прошли его значительную часть. У вас сейчас важный момент в жизни – продолжить движение вперед или выбрать что-то другое. За одну консультацию мы не сможем все объять, а времени на принятие решения мало, вот поэтому даю вам сертификат.

– Хорошо, я понял, записывайте меня на ближайшее время, но заплачу я сам, как-то мне не по себе, еще никто не сомневался в моей платежеспособности.

Макар Степанович подумал, как интересно устроена жизнь: человек встал на путь, на котором многие будут сомневаться в его платежеспособности, но первую ласточку воспринял тревожно.

При таком способе оплаты у многих людей возникал вопрос: «А не останутся ли они должны врачу за прием?» Ма-

кар Степанович разъяснил: «Мне вы не должны, мне вы заплатили сертификатом, и неважно, что я вам его дал. А вообще, должок, конечно, остается. Настанет момент, когда вы встанете на ноги, будете в хорошей форме, и к вам обратится за помощью кто-то, кто ослаблен жизненными обстоятельствами, уж будьте любезны не отказать в помощи, ведь вам тоже когда-то помогли, когда у вас были не лучшие времена».

Загляните в свою родословную

На приеме сидела женщина приятной наружности, внимательно рассматривала врача – можно назвать этот взгляд оценивающим. По тому, с какой тщательностью она относилась к своему внешнему виду, можно было сделать вывод, что это для нее важно. Обувь у нее была в тон сумочке и губной помаде, платье было необычного кроя и тоже в оттенках перекликалось с аксессуарами. Было заметно, что над прической долго трудился специалист, ну и уход за лицом и руками был безукоризненным. Времени и денег было потрачено на себя немало, и радовало, что не впустую. Женщина была шикарна. По сильному волевому взгляду можно было предположить, что она добьется всего, чего захочет, лишь бы были желания. Такой типаж женщин приковывает к себе внимание, где бы они ни появлялись. Спину держит прямо, уверена в себе до безобразия, сбить с толку никому не удастся, видит людей насквозь и понимает их лучше, чем они сами себя – этакий Макар Степанович в юбке. Врач воодушевился, почувствовав необычность пациента.

Женщина не осталась в долгу и за это время составила свое мнение о враче: «Красивый мужчина! Высокий, ухоженный, занимается спортом, женщины от него без ума. Какие красивые руки, длинные аристократические пальцы. Надел народную холщовую рубаху и думает, что спрятался, но,

что аристократы были в роду, все равно видно. Людей читает как открытую книгу, не хотела бы я, чтобы он был моим мужем. С другой стороны, с таким не пропадешь, может деньги грести лопатой, но отчего-то не делает этого. Решил помогать людям, значит, уже греб лопатой и за это огреб. А ведь он похож на меня, только в брюках».

Вот так эти два человека друг друга просветили. Макар Степанович начал:

– Здравствуйте, что привело вас в этот кабинет?

– Здравствуйте! Желание познакомиться и кое-что уточнить. Немного о себе: стадию накопления прошла, стадию потребления заканчиваю, стадию давления на людей закончила, на лесть перестала обращать внимание, на чужие пороки взираю спокойно, большую часть времени пребываю в хорошем расположении духа.

– Да вы почти идеальная женщина!

– Ключевое слово здесь «почти». Я тоже чувствую, что чего-то не хватает.

– Не хватает, к чему это все приложить. Масштаба деятельности не хватает.

– Думаете, пора, как вы, оказывать помощь? Не боитесь конкуренции?

– Почту за честь двигаться с вами в одном направлении.

– А эта холщовая рубаха, что на вас – это дань русским традициям или экономия средств?

– По роду своего занятия мне приходится сталкиваться с

чужими проблемами. Эту рубашку мне сшила жена, считайте это дополнительной защитой от того, с чем мне приходится иметь дело. Конечно, костюмы в моем гардеробе присутствуют. Но собственное здоровье важнее впечатления и мнения о себе окружающих.

– То есть, вы хотите сказать, что одежда, сшитая самостоятельно или любящим человеком, принесет больше пользы, чем купленная?

– Да. Если составить рейтинг полезности, то:

Сшил сам.

Сшил любящий тебя человек.

Сшили на заказ.

Купил в мелкой фирме.

Купил в массовой фирме.

Цена здесь роли никакой не играет. Если вы купили платье, которое сшил один мужчина, испытывающий вдохновение от другого мужчины, то вам в нем будет неудобно.

– Т о-то я смотрю, что в этом платье меня навешают какие-то странные образы.

– Вот-вот. А почему вы не шьете себе сами, вы же умеете это делать?

– Где я возьму хороший материал? Я, конечно, сшить могу, но примитивно.

– Когда вы представились, вы перечислили многое, от чего отказались, а почему мнение о вашей платежеспособности других все еще важно? Вы же любите шокировать людей

поворотами судьбы, а этот способ упустили?

– Да, упустила. Но все же мне нравится дизайнерская одежда, и в кокошнике я ходить пока не готова.

– Начните с домашней одежды. Будете дома отдыхать от дизайнеров в собственном платье. Только учтите, что, скорее всего, вам начнут поступать заказы на изделия, и неважно, что швы будут не совсем ровные. Вы можете шить одежду, в которой человек будет счастлив, и уж если и стоит в этом мире за что-то платить, так за такие изделия. Это часть вас, а вы – счастливая женщина, вы умеете быть счастливой, и то, что вы производите – это частица вас, это частица счастья. Жадный изготовит жадность, циник – циничность, глупый – глупость, успешный – успех, трудолюбивый – трудолюбие, а счастливый – счастье. Производитель всегда часть своих качеств закладывает в товар, а покупатель вместе с товаром, фильмом, книгой, едой, одеждой их потребляет.

– Хорошо, домашнюю одежду изготовлю, а на ноги – лапти?

– Пожалуйста, в виде домашних тапочек, почему нет, за вечер вполне сгармонизируетесь. А люди, которые вас в этом увидят, сначала посмеются, а затем побегут за такими же. Отказываться от всего подряд не надо. Нужна машина для передвижения – значит, нужна. Есть возможность купить продукты напрямую у фермера – лучше купить, зачем нам посредники? Девиз следующего поколения: «Чем проще, тем лучше!»

– Откуда у вас такие знания?

– Просто я так вижу мир. А откуда и зачем, это не наше с вами дело. Это моя точка зрения, может, она расходится с навязанной и общепринятой, но, думаю, именно за этим люди ко мне и записываются.

– А те, кто к вам приходил на прием, стали счастливее?

– Кто захотел, тот стал.

– А вас не раздражает, что вас не понимают, не слышат, тупят?

– Уже нет. Я разрешил себе быть собой, и людям разрешил быть собой тоже. Но результат от такого бытия у каждого будет свой. Тут уже вину на другого переложить не получится.

– Согласна с вами полностью. Редко удается встретить человека, принявшего ответственность за собственную судьбу на себя. И в се-таки, что с моим «почти идеальная»?

– Это значит, что пора эту идеальность распространять. Ч то-то вокруг маловато таких качеств, которыми вы явно обладаете, а способ вы должны выбрать сами.

– Благодарю. Есть над чем размышлять. Мне кажется, что-то у нас есть общее. Мы с вами в базовых принципах похожи. Не можем ли мы быть дальними родственниками? Вы в свою родословную давно заглядывали?

– В этом мире все возможно. И это сходство я тоже ощутил.



Ортодоксина

Макар Степанович выделялся не только способом мышления и логикой рассуждений, но и в повседневной жизни был, по мнению многих, незауряден. Он не признавал смартфонов, в расчетах предпочитал наличные деньги, отказывался от консультаций через интернет, потому что считал, что в таком общении отсутствует реальное восприятие человека, труднее уловить его эмоции, а значит, ему этот способ не подходит. Врача нельзя было найти ни в одной социальной сети, потому что вести онлайн-трансляцию собственной жизни Макар Степанович относил к глупости. В семье не обсуждал свою врачебную практику, во врачебной практике не обсуждал свою семью. Проводил четкие границы между разными сторонами своей жизни: между врачебной практикой и уединением, между уединением и шумной компанией, между домашним отдыхом и путешествием, между содержательной беседой и пустыми разговорами. За что и получил прозвище среди друзей и знакомых – ортодоксина.

Макар Степанович не был открыт прогрессу, потому что считал, что многое из того, что он несет, человечеству не нужно, а иногда и вредно. Современную цивилизацию он называл «цивилизацией рубильника». И все то, что втыкается в розетку, считал ненадежным. Что толку от всех этих устройств, если рубильником не ты управ-

ляешь? Все эти устройства без электричества смогут продержаться недолго, а какие-то – вообще не могут. А люди многие уже давно сами не стирали, не мыли посуду, не умеют жить при свечах, разучились что-то делать руками. Макар Степанович считал, что цивилизованный человек – тот, кто что-то хорошо делает руками, конечно, опираясь на голову: шьет, вышивает, строит, готовит, делает уборку, пишет картины, книги, выращивает цветы, овощи, учит детей – все то, что подразумевает личное участие человека. А нужность того, чем занят человек, определяется просто – без него нельзя обойтись, отсутствие человека на своем месте сразу заметно остальным.

Времена наступают такие, что каждый взрослый человек должен задать себе вопросы и честно на них ответить: чем я занят, кому это надо и что моя деятельность за собой несет. Если врачу ответить на это легко – лечу людей, это надо мне, потому что я решил помогать людям, моя деятельность несет за собой облегчение, а может быть, и полное выздоровление пациентов. То у брокера может возникнуть затруднение с ответом – торгую ценными бумагами, это надо мне и таким, как я, торговцам, моя деятельность несет за собой тревогу, чувство неуверенности в завтрашнем дне, а лично мне – депрессию и мысли, что мир устроен несправедливо.

А под те ресурсы, которые человек накопил, нужно будет предъявить обеспечение, талант, который помог эти ресурсы сакумулировать. Незавидное положение ожидает тех, у кого

достижения не будут эквивалентны вложенным усилиям.

Мудрые сами зададут себе эти вопросы, честно на них ответят и скорректируют деятельность. Умные не обратят на эти сигналы внимания, но все равно зададут себе эти вопросы, только им помогут в этом сложившиеся обстоятельства. Макар Степанович в этом не сомневался, за свою жизнь он наблюдал достаточно таких обстоятельств, которые складывались, как снежные узоры на окнах, и были неповторимы, как снежинки морозной зимой.

А видеть красоту в этих узорах – отдельный талант.

