

ГЛАВНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР ГОДА!

МИРЗАКАРИМ

НОРБЕКОВ

**ОПЫТ
ДУРАКА 2**

ключи к самому себе



КАК СТАТЬ СВЕРХСЧАСТЛИВЫМ, НУ И НАЙТИ ВТОРУЮ ПОЛОВИНКУ

2016/80
2253

Мирзакарим Норбеков

ОПЫТ дурака 2

**КЛЮЧИ
к самому себе**

Издательство АСТ

АСТ
Москва

Издательство АСТ

УДК 159.923 -
ББК 88.37
Н82

Психология мужчин

ТЫПО
ОПРЫТ
ВЯЗЬ
УД

Норбеков, Мирзакарим Санакулович
С24 Опыт дурака-2 : ключи к самому себе / Мирзакарим Норбеков. - Москва : АСТ, 2014. - 376. [8] с. - (Библиотека Норбекова).

ISBN 978-5-17-084137-0

В этой книге автор прилагает не только силы, но и накопленное за тридцать лет умение, чтобы расшевелить читателя, заставить вспомнить, зачем он пришел в этот мир, разбудить в нем творца, мечтателя и поэта!

Точно рассчитанными и строго направленными пенделями Мирзакарим Норбеков будет выколачивать пыль из вашей тушки и тормозить читателя, чтобы он гарантированно стал сверхуспешной, сверхнеотразимой, суперсчастливей личностью!

Ko'makchi fond

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-084137-0

© Норбеков, М.
© ООО «Издательство АСТ»

20.16/80
2253

Uzbekistan Navoiy
Nomiidagi
MK

ИСТИКБОЛ

З

дравствуйте, мой дорогой читатель! Я не знаю, какого Вы пола, какого возраста, но кое-что о Вас я знаю. Вы — ненормальный! Чутьочку с приветом. Нормальные люди живут нормальной жизнью. А Вы... Я таких, как Вы, изучаю тридцать с лишним лет.

Нормальный человек не купил бы эту книгу. Есть же телевизор, по выходным шашлык на природе или бары, дискотеки там всякие. Зачем напрягаться? У очень многих людей в наше время нет библиотеки. Вы согласны?

Но даже если Вы настолько продвинутый ботан, что не просто имеете библиотеку, а еще и

Мирзакарим Норбеков

читаете собранные в ней книги — это вовсе не значит, что Вы умеете извлечь из них пользу. Иначе мы бы тут с Вами не разговаривали.

Так вот, имейте в виду, мой драгоценный: я приложу не только силы, но и накопленное за тридцать лет умение, чтобы расшевелить Вас, заставить вспомнить, зачем Вы пришли в этот мир, разбудить в Вас творца, мечтателя и поэта!

Точно рассчитанными и строго направленными пенделями я обязуюсь выколачивать пыль из вашей тушки и тормозить Вас, чтобы из ЭТОЙ книги Вы получили все, что можно. То есть стали сверхуспешной, сверхнеотразимой, суперсчастливой личностью!

Пендель первый

Вступительный

В этой главе читатель узнает настоящего автора своих 33 несчастий, получит пару тычков под ребра и порцию информации к размышлению. Также он узнает, какие приемы использует автор для успешного донесения морковки до некоторых ослов.

у

очень многих людей слово «образование» вызывает скуку, слово «духовность» вызывает снисходительный взгляд на Вас. Они думают: «Вот, дожил человек, жалко-то как, совсем пропал, шизофрения!»

Им искренне невдомек, зачем Вы учитесь. Им непонятно, что у Вас, дорогой читатель, Божий дар.

Это дар впитывать в себя дополнительный чужой опыт, прокачивать через себя знания, чтобы потом их использовать в жизни. Этот дар достается, если быть точным, где-то семи-восемью из десяти тысяч человек.

Это стремление познавать, стремление узнавать, стремление размышлять у основной массы людей начинает атрофироваться с момента полового созревания.

Примерно к двадцати четырем годам человек трансформируется в наполнитель спальных районов своего города. Вливается в безликую массу ходячих желудочно-кишечных трактов, биологических роботов, умеющих говорить чужие

пошлые истины и верить при этом, что они высказывают свое мнение.

А в Вас искра познания еще не угасла. Значит, среди этой огромной, чавкающей, обслуживающей унитаза толпы Вам надо оставаться самим собой, развиваться, любить, творить свою судьбу.

Мы с Вами будем общаться через страницы этой книги. Вы будете пропускать мою информацию через свои взгляды, через свое сознание, через свою меру. «Что это?», «Так ли это или не так?», «Это мне подходит, а это не подходит!». И, в конце концов, Вы увидите: то, что я Вам рассказываю, уже у Вас есть.

Вы выложили за книгу свои кровные деньги, чтобы я Вас заставил делать то, что Вы и так уже знаете! Скажите, разве не кошмар?



Человеческое сознание непонятную информацию и ту информацию, которой у него в памяти нет, как бы и не замечает.

О Вас вкратце поведал. Хочу немножко рассказать о себе. Как я докатился до жизни такой, что учу Вас тому, что Вы и так знаете? Я такой же человек, как и Вы. Просто-напросто мы с Вами отличаемся по профессии. Я – тренер по рождению.

Педагоги (если это настоящие педагоги!) знают, что их выбор – обучение других, а не торговля, программирование, строительство и прочие профессии. Человек таким рождается.

Один от коллекционирования бабочек получает удовольствие, другой — от собирания марок, третий рыбу ловит на сорокаградусном морозе. Едет на джипе за несколько сот километров, палатки ставит, метровый лед бурит, целый день сидит, в конце дня у него довольный вид и горстка окуней с палец длиной.

Точно так же каждый на своем поле деятельности получает наслаждение, для других людей совершенно непонятное. Например, я оргазм получаю тогда, когда другой достигает успеха. И знаю, что я там активно, как тренер, участвовал, объяснял, бился головой о стенку, иногда давал пинок под зад.

Но самое главное — человек пошел к цели и достиг ее. И вот когда он определенного уровня достиг и даже забыл о тебе, о твоём существовании, но ты вдруг через телевизор, газеты или Интернет узнаешь, что он на ТАКОЙ высоте — то получаешь кайф, потому что в его успехе заложено и твоё участие.

Вот из-за этого я весь в поту так старательно Вам рассказываю, объясняю, подталкиваю к действиям. К каким действиям, спросите?

Возьмем пример. Вы холосты. Когда планируете семью создавать? Ждете? Удобно сидите, дорогой читатель? В мягком кресле в теплой комнате? Скажите, что удобнее — Ваше кресло или мокрая скамейка на автобусной остановке?

А что, если Ваш единственный и неповторимый человек, любовь всей Вашей жизни едет сейчас на автобусе? Какова вероятность того, что он сейчас мимо Вас, сидящего в своем удобном кресле, проедет из одного угла комнаты в другой? Никакая! Минус тысяча процентов!

Значит, надо действовать! Потому что в современном мире живет! Если гора не идет к Магомету, дорогой мой, Магомет ЗАСТАВЛЯЕТ гору прийти. Значит, семью надо заставить организовать.

Другой пример. Вы работаете наемным работником. Ваша финансовая сторона Вас не устраивает. Значит, надо себя ЗАСТАВИТЬ пойти навстречу успеху.

Как в том анекдоте, когда встречаются два одноклассника — богатый и бедный. Богатый рассказывает бедному, как у него идет в гору бизнес, какие страны он посетил, какой дом себе построил. А потом спрашивает: «Ну а у тебя как дела?» Бедный ему отвечает: «Плохо, не ел уже пять дней». «Ну, ты даешь! Надо себя как-то заставить!»

Точно так же, если у Вас есть проблема, надо себя заставить: жениться, замуж выйти, детей делать. А когда регулярно себя заставляешь детей делать, вдруг неожиданно и оргазм получишь!

Вспоминаю одну женщину-политика. Которая была в вечной оппозиции, одинокая такая дамочка. Ее знаменитая реплика: «Секс — это скучное занятие, я об этом читала!»



Счастье — это скучное дело, успех — тоже скучное дело, если Вы об этом только читаете. Надо действовать, надо ЗАСТАВИТЬ себя!

Когда себя постоянно заставляете, к этому тоже привыкаете.

Группа экскурсантов гуляет в храме йоги. Им говорят: «Вот, уважаемые гости, хотим вам показать, как йоги получают удовольствие». Кто-то в разных позах сидит, кто-то медитирует, кто-то неторопливо пьет чай...

А один из йогов сидит в нише и бьет себя по половым органам кувалдой. Экскурсанты у него спрашивают: «Уважаемый, а какое в этом удовольствие?» «Ну, когда попадаю, никакого. Зато, когда промахиваюсь, такой кайф!»

Дорогие женщины, вам этого не понять! Только мужчины знают, какое это удовольствие, когда молотком не попадаешь себе по колокольчикам! Кстати, дорогой читатель, Вам этот йог никого не напоминает?

Вывод: надо заставлять себя. К трудностям человек тоже привыкает. И от своих трудных миллиардов тоже можно получать наслаждение. Получаете же Вы наслаждение от своего одиночества и скудной жизни? Не-е-е-ет?!

Думаете, чего это я про какой-то бизнес Вам рассказываю, про какие-то миллиарды? Вроде обещал научить, как семью создать, а сам сказки рассказывает.

В суфийской традиции считается, что у человека 495 сторон жизни. За круглым столом сидят 495 рыцарей, каждый из которых не может заменить другого.

Один из них — разум, другой — тело, третий — супружеская жизнь, четвертый — еда, пятый — сексуальность, шестой — родительское чувство, седьмой — здоровье, восьмой — жилье...

Один из рыцарей имеет интересное имя. Современное точное название его — «бизнес». Если одного из рыцарей нет, или он больной, или не развит... Тогда человека будет повсюду сопровождать ощущение неудовлетворенности в жизни, отсутствие счастья, любви.

Бизнес — это жизнь.

Для меня обычная человеческая жизнь похожа на то, как в зимний февральский день человек вышел на улицу и хочет согреться, накинув на себя рыболовную сеть, а у него изо всех пор уходит жизненная энергия.

Почему так?

Потому что глубоко в подсознании человека находится неповзрослевший ребенок, которому нужны мамочка и папочка.

Вот этот глубоко находящийся изъян, комплекс неполноценности, всякие страхи проявляются во внешнем желании найти большого или небольшого дядю, папочку, мамочку и пристроиться к ним.

Но ведь одновременно с ребенком в каждом из нас находится вожак, в каждом из нас находится лидер. Моя задача — разбудить в Вас этого лидера! Сделать Вас неотразимым. Самым сексуальным. А раз человек сексуален, то он успешен. Карьера и сексуальность — суть одно и то же.



Когда я говорю о сексуальности, я имею в виду ту глубинную энергию жизни, энергию продления рода, что заложена в каждом человеке Создателем!

На чем еще остановимся, кроме сексуальности? На улучшении памяти! Но сперва хочу показать Вам, дорогой читатель, мою доску почета. На ней висят те, кто с моей помощью добился успеха.

Вот мой близкий друг, с которым почти двадцать лет дружим... Мы с ним в Екатеринбурге встретились. Начал заниматься, и на сегодняшний день он является №1 в одном из видов единоборств. У него восьмой дан. Я, правда, видел одного человека с девятым даном. Но это был тамада на свадьбе.

Или вот, пожалуйста, в профессиональном боксе чемпион мира в супертяжелом весе — наш человек.

Там тоже, правда, окольными путями, я поучаствовал. Парень занимался в Ташкенте у нашего педагога, бывшего чемпиона мира по боксу. Единственного чемпиона мира по боксу в Узбекистане.

Он дух ученика тренировал и ставил его удары. И мне о нем неоднократно рассказывал. Мне каждый раз, когда я приезжал, говорил: «Я тренирую парня, он делает упражнение «многоуровневая Октава», я его обучаю дыхательным упражнениям, чтобы он всегда был на высоте!»

А я тогда просто не обращал внимания. Почему? Потому что тренировка боксеров меня не интересовала. А вот когда мне сказали, что ученик стал чемпионом мира в супертяже, сразу все встало на свои места.

Другой ученик — чемпион мира по стрельбе.

По многим видам спорта у нас есть олимпийские чемпионы. Одна известная гимнастка, например. Я вообще не подозревал. Пока не увидел ее мать по телевизору в передаче «Кто хочет стать миллионером». Тогда только прозрел. Мы с мамой хорошо знакомы. Она уже много лет педагог нашего института.

Из десяти миллиардеров России — трое наши выпускники. Когда четыре года назад Путин принимал десять лучших бизнесменов России, там было шестеро наших.

А до этого они сидели передо мной на занятиях, и я к каждому из них приставал: «Что ты хочешь? Сначала ты определись, что ты хочешь. А потом уже давай будем друг другу мозги компостировать!»



Дорогой мой! Четко определитесь, чего Вы хотите!

А если ты не знаешь, чего ты хочешь, как я могу быть полезен? Вот я стою перед Вами как библиотекарь. И вся информация, которая у меня есть, запросто может оказаться у Вас самих, да вдобавок в лучшей форме.

Как быть здоровым, как быть богатым, как быть счастливым, как быть реализованным, как распознать свои слабости и победить их, как сильные стороны развить... Вот для этого мы с Вами собрались. Не только найти Вам вторую половинку, но и создать из Вас прекрасную, неповторимую, успешную личность.



За что бы Вы ни взялись, нам нужно только первое место!

В чем секрет нашего успеха? Как Вы думаете? Разрешите немного рассказать. Существуют тысячи и тысячи разных школ. В Москве раз в пару месяцев собирается ассоциация руководителей преуспевающих центров. Двадцать пять руководителей. Известнейшие тренеры, коучеры, как сейчас говорят.

Ну и я тоже в их числе. По их словам, по продуктивности, по конечному результату моя система стоит на первом месте. Я клепаю успешных людей, целый клуб уже наклепал.

В моем клубе миллионеров я натолкнулся на одно интересное явление. Первый миллион долларов девять из десяти человек теряют. До миллиона зарабатывают, потом — бабах, голый задницей в грязную лужу. А потом заново начинают. Первый миллион, оказывается, комом выходит.

Почти у всех так в свое время было. Почему? Неготовность к богатству сидит в голове. Только когда проходят страхи и приходит готовность, тогда уже начинается следующий уровень.

А Вас, кстати, я еще должен уговаривать начать собственное дело. Долго и нудно упрашивать быть богатым и счастливым! А Вы будете отбрыкиваться, потому что ма-разм глубоко проник, прямо до мозга костей. Это повальное заболевание работников по найму. Сидеть по уши в дерьме и думать, что разбираешься в халве!

Задело Вас, дорогой читатель? Значит, точно про Вас! А если смеетесь, тогда что? Тогда тоже про Вас! Мы смеемся тогда, когда себя узнаем в такой ситуации. О чем мы говорили перед этим? Забыли?

Итак, поделюсь с Вами, незабудковый мой, технологией Вашего обучения.



С этого момента я с Вами буду работать максимально! О чем бы мы с Вами ни говорили, какую бы тематику ни выбирали, главная моя задача, чтобы эта информация сохранилась у Вас в памяти!

Для чего нужна система ускоренного обучения? Для того, чтобы обойти в зоне запоминания информации Ваш покрывшийся плесенью интеллект. Каждый из нас имеет кратковременную и долговременную память.

Долговременная память преобладает у человека до полового созревания. С момента полового созревания начинается закрытие ворот, через которые проходило огромное количество новых впечатлений, горы новой информации, тонны новых знаний — и все это закладывалось в фундамент работы интеллекта.

В природе не предусмотрено, чтобы после полового созревания человек продолжал обучаться. И все дальнейшее продолжение обучения — это люди за последние триста лет придумали. Значит, нам нужно как-то природу обойти.



Система ускоренного обучения подразумевает, что на какой-то короткий миг ворота долговременной памяти открываются и тут же мгновенно захлопываются.

Вы должны их постоянно открывать лбом. В течение всей книги каждые четыре-пять минут я буду искусственно менять Ваше настроение. В ход пойдет все, вплоть до дежурных пошлостей, шокирующих слов и аббревиатур, чтобы ворота оставались открыты и у Вас появился целый арсенал, который Вы автоматически будете использовать. Возьмем хоть бизнес, хоть знакомство с другим полом, хоть восстановление здоровья и прочие хорошие дела.

Первое. Поскольку Вы уже прошли переходной возраст, информация обычно попадает в зону кратковременной памяти. Читаете Вы, допустим, эту книгу уже четыре-пять минут, сознание Ваше успокоилось, запах Ваших трехдневных носков уже не раздражает... Вы заметили, как я использовал этот вкусный запах? Вы его вспомнили и на короткое время Ваше сознание открылось!

Но если Вы извращенец, который коллекционирует вонючие носки, я могу неожиданно сказать другую гадость или анекдот пошлый рассказать. Кстати, дорогой читатель, Вы знаете, что культурный человек никогда не скажет: «Иди в задницу!» Он говорит: «Я вижу, Вы далеко пойдете!»

Но Вам я такого, конечно, не скажу. Почему? Потому, что Вы и так уже там. И нужно как-то выбираться! Что Вы на меня смотрите? Попались? Метода научная у меня такая.

Я только что использовал форму несурзанности. Это тоже один из приемов. Ученики на лекциях обычно слушают преподавателя тогда, когда он ошибается. В остальное время они заняты своими делами.

Я специально могу некоторые вещи несколько раз в книге повторить. То с одного бока зайду, то с другого. Пока оно у Вас от зубов отлетать не будет. Даже если Вы будете на меня за это злиться.

Ну а если Вы уже целую страницу сидите и ухмыляетесь? Долго радоваться тоже нельзя. Если у Вас радость на лице задержалась больше чем на пять минут, я Вам эмоцию поменяю. Я это умею делать. Вы обязательно на крючок попадетесь.

Пока будете сидеть разгневанные, оплеванные, думая, что Норбекову надо ноги оторвать, ну или хотя бы голову, в это время я в Вас протолкну информацию о правильной

одежде или там о здоровой еде. Понимаете? То есть при-крепление к знаниям эмоций ведет их прямым в долго-временную память.



Договоримся сразу, что Вы мне даете право максимально использовать элементы ускоренного обучения! Для Вашего же блага!

Второе. Когда я одну тематику начинаю, то я ее не имею права заканчивать, а должен перепрыгнуть к другому, от-туда к третьему, четвертому, пятому. Самое эффективное — это двадцать пять тематик в одном занятии.

Но это для меня последнее время становится уже очень тяжело. Последняя попытка вести сразу двадцать пять те-матик закончилась тем, что сухой одежды на моем теле уже не было. Так сильно вспотел, а не то, что Вы подумали!

То есть я запускаю много тематик, и у Вас, дорогой мой биоробот, начинается короткое замыкание, потому что ни одна тематика с ходу логически не закончена.

После полового созревания логически начатая, логиче-ски продолженная и логически законченная информация воспринимается как готовый продукт, который попадает в кратковременную память. Любая информация, в обработке которой Ваше сознание не участвует, а извилины не на-прягаются, плавно уходит в небытие.

Мы в свое время в лаборатории проводили исследова-ния на человеческую обучаемость. У нас были две группы — экспериментальная группа и контрольная. В контрольной

группе проводилось обучение запоминания языка обычным способом.

В экспериментальной группе вся лаборатория была начинена аппаратурой, даже стулья имели десять-пятнадцать различных датчиков. И каждую реакцию на внешний раздражитель мы подвергали всестороннему анализу. Так что в основании системы лежат годы исследований в области человеческой психики.

Как Ваше состояние? Нормализовалось? Пятиминутка заканчивается, я должен что-то вытворять. Вот Вы сексом занимались сегодня?

Видите, Вы из монотонности сразу вынырнули. И с ходу можно к Вашим фантазиям прикрепить информацию о хороших манерах, например. И когда Вы в следующий раз будете сексом заниматься, вспомните, в какой руке надо вилку держать, одинокий Вы мой.

Не увлекайтесь, продолжаем.



У взрослых людей с годами увеличивается стереотипность поведения, запоры восприятия.

Появляется четкое знание, как должны сидеть окружающие люди, как себя вести!

Вот если я к Вам в гости приду с тортом и в трусах на босу ногу, Вы на меня будете смотреть как на сумасшедшего. У каждого из нас после полового созревания устакаиваются незыблемые взгляды на строение мира и поведение в нем людей.

Если в эту рамку поведения какой-то другой человек не входит, у нас тут же рождается неприязнь, перерастающая в желание мысленно его уничтожить. Период, когда у нас появляются мысли, что этот человек не такой, каким я его хочу видеть, называется старопердунством, или интеллектуальным маразмом.

Тут же срочно нужно осенить себя крестным знаменем и сказать: «Свят! Свят! Свят!»

Улыбнитесь радость моя, осаночку поправьте. Жизнь прекрасна! У Вас косоглазие, что ли? Нет? А чего Вы на меня через книгу коситесь?

Третье. Я вот в обычной жизни ругательные слова не применяю. Ну не люблю этого. Но в работе это мощное и необходимое средство. Мы на курсах «Мастерской успеха» первый день всегда пошлые анекдоты рассказываем. Зачем?

Это сближает, сокращает дистанцию между мной и Вами. У нас с Вами выстроена субординация. Я притворяюсь академиком, Вы притворяетесь, что увлеченно читаете. Я делаю вид, что это Вам надо, Вы делаете вид, что Вам это интересно. А так, чтобы это притворство убрать, а контакт сделать максимально полезным, я и добавляю всякие заборные выражения.

Один матрос после трехлетнего плавания в океане был очень сексуально озабочен. И вот приплывает он в порт и думает: «Сейчас сойду с берега и первого попавшегося отлюблю».

И тут ему навстречу колобок. Матрос радостно говорит: «Вот сейчас тебя и трахну!» А колобок отвечает: «У меня нет этого органа». А матрос нетерпеливо крутит его и кричит: «Откуда ты это сказал?! Откуда ты это сказал?!»



Моя задача постоянно вышибать Вас из состояния равновесия!

Я Вас, дорогой мой ленивчик, не собираюсь даже в мыслях обидеть или оскорбить. Воспринимайте меня как своего плешивого двойняшку. Я специально буду задевать Ваше самолюбие, чтобы Вы сказали «Ах ты, зараза такая, ты что! Да я тебя сейчас!»

И как только увижу, что Вы за мной уже бежите с кирпичом в руках, пушусь наутек как раз в нужном направлении, как раз туда, где Ваш тронный зал. Спрячусь за трон и скажу: «Вот твой трон. Мавр свое дело сделал!»

Скажете, какой еще трон, дорогой читатель? Да Вы того не умеете, этого не знаете... и вообще сплошной неудачник и копия кикиморы? Да?

Законы микро- и макромира идентичны, из одного теста Богом слеплены. Наверняка Вы себя хорошо чувствуете в каком-то деле, хорошо разбираетесь и имеете положительные результаты.

А там, где себя чувствуете неуверенно, там, где Вы думаете, что Ваши навыки ломаного гроша не стоят по отношению к Вашей Большой Мечте, Вы на самом деле просто не знакомы с самим собой.

На пустом месте Вы создаете проблему, в которую сами потом верите. Не обязательно знать абсолютно все, всего никто в мире не знает. Достаточно в нескольких участках жизни видеть, что у Вас получается лучше, чем у других.



Значит, на этом участке Вы имеете наставника! Свои взгляды и навыки на этом участке Вы можете перенести на другой участок и там получить блестящий результат!

Засуньте, пожалуйста, мизинец в ухо. Засуньте, не стесняйтесь. Почешите в ухе с наслаждением. Почесали? Где удовольствие получили? В пальце или в ухе? Вот только что мы с Вами провели экспресс-курс по сексологии на тему «сексуальные различия мужчин и женщин, и кому в жизни повезло!»

Состояние счастья, удовлетворенности не имеет никакого отношения к социальному статусу, материальному богатству, образованию и прочему. Значит, счастье не надо искать на стороне.

Если Вы соревнуетесь со своими соседями или людьми, которые в одном городе с Вами живут, Вы потратите годы жизни на погоню за химерой. Мы из окружающих людей берем информацию, что такое хорошо, что такое плохо, что самое ценное, а чего надо избегать, и прочее, и прочее.

И мы как губка, впитывая из окружающей среды информацию, пытаемся в этой среде, в этой информации найти смысл жизни и достигнуть совершенства. В свое время огромное количество людей свято верили в идеи нации и долбили: «Хайль Гитлер!», тогда как другие кричали: «За Сталина!»

Как это звучит на сегодняшний день? А они слепо верили. Ради этой информации, навязанной им извне, люди готовы были умереть. А Вы за что готовы умереть? За что

Вы готовы кого-то убить? За какого-то мужчину, за какую-то женщину, за какую-то карьеру, за какие-то деньги?

Подумайте, пожалуйста. Поищите в себе ценности, которые Вам навязали другие люди. Через газеты, через телевизор, при личном общении люди постоянно зомбируются.

А затем найдите свои настоящие ценности. Поговорите по душам со своей душой. Чего Вам по-настоящему хочется делать в жизни не ради денег, славы или одобрения соседа? От чего Вы будете счастливы?

Традиционный вопрос, который я постоянно задаю на курсах. Почему целое стадо скота подчиняется одному маленькому мальчику? Каждый бык в сто раз здоровее его. У него руки-ноги тоненькие, рога любого быка его насквозь проткнуть могут.

Почему же все стадо этого мальчика воспринимает как сильного вожака, как хозяина? Потому, что у мальчика есть интеллект! Людей, не желающих мыслить, не желающих думать, не желающих чувствовать, вокруг целое море.

Потому что есть легкий путь, удобный путь, дающий наслаждение — делай то, что делают все, повторяй то, что повторяют все. По законам стада. И жизнь человека превращается в стадную. Вот Вам, дорогой мой читатель, пример.

Чувство юмора одной нации отличается от другой нации. Хорошо понимаете американский юмор? Вот, например, в каком-то фильме один хочет оскорбить другого: «Твоя сестра работает проституткой и зарабатывает в два раза больше других, потому что у нее зубов нет!»

Что здесь смешного? У нее вообще зубов нет. Это же печально. А американцы смеются, радуются. Почему? Да потому, что они так зомбированы: при совокупности такой-то и такой-то информации надо смеяться.



Во время наших занятий мы с Вами коснемся трех основных опор жизни.

Это территория тела, территория разума, территория души. Высокие ценности, которые вместе создают силу, называемую «дух».

Значит, все, что имеет отношение к телу: отдых, движение, здоровье, питание, все, что укрепляет, усиливает, активизирует тело, мы будем с Вами отмечать. Это зона Вашей самостоятельной работы.

То есть каждый участок Вы возьмете для того чтобы усилить себя, для того чтобы активировать себя, для того чтобы стать максимально жизнеспособным. Будем учиться, как, работая над телом, выработать дополнительное время.

Обратите, пожалуйста, внимание на один момент: 24 часа есть у всех, но есть особые люди, чьи сутки по продуктивности делятся несколько недель. А есть люди, у которых 24 часа — несколько минут по продуктивности.

Значит, из суток будем учиться создавать дополнительное время, которое Вы могли бы посвятить самому себе: на семью, на работу над собой, на бизнес и прочее. Нам с Вами надо изучить формы отдыха, формы еды, формы сна, формы активности. Это все территория тела.

Территория разума. За свою правду и за свою неправду, за свой образ красоты, за знания, какой запах приятный, какой неприятный, за сохранение спокойствия в душе Вы готовы любого растерзать или возвести на пьедестал.

А на самом деле человек, который слепо повторяет, подражает окружающему миру и не думает, не мыслит, очень и очень редко может оказаться успешным и счастливым.

Какова вероятность того, что заводной кукле удастся добраться из одной части города в другую, особенно по конкретному адресу? Заводная кукла шагает куда попало, у нее даже мысли такой в голове нет — добраться до какого-то района, дома или человека.

Когда мы с Вами подражаем людям бездумно и не мыслим, потому что это же так удобно, вероятность стать тем, кем Вы мечтаете, равна вероятности игрушечной машинки добраться из одной части города в другую.

И снова тот же вопрос: почему целое стадо коров пасет один маленький мальчик?

Интеллект! Интеллект становится сильнее, чем у других, путем размышления, путем рассмотрения кажущихся неизблевыми частей нашего сознания.

Я, например, с точки зрения мужчины, смотрю на многих женщин и знаю, что с этой женщиной, с таким характером, я даже один день не смог бы жить как мужчина, потому что рядом со мной находится полумужчина-полуженщина. А я стопроцентный натурал, на половину я не согласен.

Когда общаешься с сильными женщинами, спрашиваешь: «Почему ты не замужем?» Они говорят: « Мужиков нет!» Дулю вам! Это вранье и чушь собачья! Просто им надо было уточнить — не мужиков нет, а извращенцев нет. Которые готовы жениться на этой особе. Уроду по характеру.

А это уродство было взято из действий окружающих людей как пример правильного поведения.

Информация, сидящая глубоко в подсознании, диктует автоматизмы поведения, которые Вы даже не осмыслива-

ете. Благодаря этому, мы то радуемся, то печалимся, то злимся. И можем целую жизнь потратить на реализацию этих программ.

Туда-то нам с Вами и следует проникнуть и навести порядок. С этой целью мы с Вами на эту тему говорим. Это святая святых, платформа, на которой держится судьба человека.

Вот хотите же, чтоб у Вас была спортивная красивая фигура? Значит, Вы недовольны своей фигурой.

А что мешает Вам сходить в спортзал? Или дома начать заниматься. Вы сейчас будете говорить: это мешает, то мешает, этого нет, того нет. «Вообще, если было бы у меня вот это, вот это, вот это, тогда бы я о-го-го!»

А так — пузо пузырем, ноги колесом. А на самом деле Вы знаете, как достичь того, что Вы желаете. Знаете, но не осознаете. Потому что так жить удобнее.



На платформе подсознания находятся основы поведения, основы характера, основы всей Вашей судьбы, всей Вашей жизни! Пока мы с Вами **туда** не начнем лезть, пока мы все не приведем в порядок, любая попытка извне улучшить Вашу жизнь имеет очень маленький шанс!

Для примера я хотел бы Вам рассказать небольшую историю. Несколько лет тому назад мы ходили по высшим учебным заведениям города Москвы и выступали перед студентами, а в конце встречи предлагали им финансовый грант. Особенно хорошо обучающимся студентам.

Каждому из них обещали заплатить по 50 тысяч евро в год! Грант — это означает халява. За то, что он будет хорошо учиться, мы готовы дать ему подарок. Таким способом мы хотели отобрать лучших студентов. Самых инициативных, самых смелых, самых сообразительных.

Когда Вам кто-то предлагает 50 тысяч евро. Вы будете говорить «нет»? Вы протянете обе руки: «Конечно, давай!» Мы сказали: «Хорошо, мы дадим. Через месяц мы с вами встречаемся и вручаем деньги».

И каждый раз на повторную встречу приходило всего десять процентов от тех, кто сидел в зале на первой встрече. Куда пропали остальные? Им ведь не надо было ничего делать, а просто прийти через 30 дней за деньгами. Как думаете, читатель?

В течение месяца мы позволяли внутри у этих людей состязаться их сильным и слабым сторонам. Человек всегда стремится к инертности. Согласны? Да? Ха, а ведь мы не о студентах сейчас говорим, а о Вас!



Человек постоянно стремится к ничегонеделанию, к абсолютной инертности, к вечному покою. Это одна из видов лени, которая имеет форму внутренней убежденности.

Кто скажет: «Я ленив, я ничего не хочу»? Это слишком честно. Вы согласны? Честность — это территория сильных людей, а лень — это слабость. А слабость всегда компенсируется враньем, самообманом. Вы сами себя обманываете.

И обман, вранье, слабость тоже имеют форму силы. Внешний вид силы. «Я этому верю, все другие виды информации меня не интересуют!», «У меня такое мнение, и иного мне не надо!», «Я прав, все не правы!»

А это на самом деле происходит потому, что у слабых людей одно и тот же состояние — человек жив физически, но творчески он мертв. Плывет себе по течению, куда несет река жизни, а остального не замечает. Как говорит русская поговорка: «Дерьмо не тонет».

Когда человек долго плывет по течению, он перестает погружаться в реку жизни. Недаром говорится: «На поверхности воды всегда пена и мусор». Потому что они легкие.

Я, конечно, в курсе, что Вы не понимаете, почему я на Вас бочку качу. Просто на практике я знаю — изначально не существует сильных людей, не существует гениев. Удачу придумали ленивые люди. Каждый человек гениальный, каждый человек силен!

Просто-напросто самый легкий выбор — это не думать, самый легкий путь — повторить то, что делают другие, и среди этих повторов стремиться быть лучшим. Самый трудный путь — путь мыслителя. Именно мыслитель и создает все в этом мире!

Один человек создал мобильный телефон, а пользуются им все. Другой человек создал маленькую программку, которая весила всего 720 килобайт. Чтобы она на дискету влезла. Это микроскопический размер на сегодняшний день в сравнении с гигабайтами, терабайтами.

И назвал ее «Окошки», по-английски «Windows». Он не хотел повторять то, что сделали до него, не хотел быть луч-

шим среди повторяльщииков чужих жизней. Он шел своей дорогой.

Я лично, лет двадцать тому назад общался с человеком. Он был одним из трех ученых, которые в свободное от работы время изобретали новый прибор. А их выводили из лабораторий, выгоняли из институтов, не давали им работать.

Специально несколько раз собирался ученый совет и эту троицу предупреждал: «Если еще будете заниматься этим шаманством, этой лженаукой, вы будете не только уволены, но против вас будет возбуждено уголовное дело за использование казенной техники в личных целях!»

Но они создали свой прибор. То, что они создали, называется «лазер». Впоследствии им задали вопрос: «В природе лазер не существует, и весь ученый мир знал, что в природе свет рассеивается. Что же вас вдохновляло изобретать источник нерассеиваемого света?»

Оказывается, их вдохновила книга Алексея Толстого «Гиперболоид инженера Гарина»! Фантастический роман!

Обратите внимание — обычный какой-то литератор напридумывал, написал фантастическую книгу, а трое психов эту идею реализовали. А весь ученый мир воспринимал их как идиотов.

Ни то, что Вы взрослый человек, ни то, что у нас с Вами есть ученая степень, к существованию в каждом из нас мыслителя не имеет никакого отношения. Мыслитель — это человек, который видит в окружающем мире наставника в каждом феномене, у него вызывает вопросы каждое мгновение все происходящее вокруг.



Все вокруг дает силу, все вокруг предлагает приятную слабость. Выбор всегда за Вами!

Вот почему я так много на курсах говорю, чтобы слушатели обращались к своим наставникам, чтобы учились у них. Какие наставники? Я Вам сейчас скажу адреса, имена и фамилии Ваших наставников.

Первый наставник, у которого обязательно Вам нужно пройти обучение от «А» и до «Я», называется «национальность», национальные традиции. Ваша национальность имеет огромное количество такой мощи, таких основ, применение которых Вам будет экономить очень много сил и времени.

А чему Вам предстоит сопротивляться, что Вам предстоит не пускать в свой дом? Культуру городских людей, их взгляды, ценности городских людей. Город — это смертельная язва на теле нации. Ни один город на Земле не воспроизводит себя сам.

Он сам себя не восполняет, ему постоянно нужна свежая кровь. Это человеческая культурно-национальная бойня. Существование городской цивилизации абсолютно соответствует агонии тела в реанимации.

Даже иногда от некоторых слышишь гордое высказывание: «Я — горожанин!» и думаешь: «Боже мой, нашел чем гордиться!» Это из серии «Девушка, подождите, девушка!» — «А я не девушка!» — «Ну и дура! Нашла чем гордиться!»

Если Вы городской житель, значит, эта болезнь грызет изнутри не только Вас, но и Вашу семью. Чтобы найти вну-

Опыт дурака-2

три себя состояние радости жизни — обратитесь к своей национальности, изучайте свои национальные традиции.

Потому что возраст этого наставника несколько тысяч лет, и он вобрал в себя опыт миллионов и миллионов людей.

Имя второго Вашего наставника — это Ваша религия. Хочу обратить Ваше внимание, что в разных религиях очень много похожего. Заповеди, притчи, основы поведения человека.

Если по-настоящему глубоко принять и честно выполнять то, что написано в Священных книгах, Ваша жизнь будет всегда окрашена Божественным светом и Вселенской любовью.

Например, если в Вашей семье Вам что-то не нравится, если Вы чем-то недовольны, ну, скажем, поведением супруга или детей, для начала оставьте их в покое. Чем себя привести в порядок, легче найти причину и сказать другому: «Ты улучшайся, ты стань лучше меня, ты подстраивайся под меня». Согласны?

Это самая широко распространенная форма идиотизма: «Я хочу тебя видеть только таким-то!». «Я считаю, хорошая жена должна быть такой-такой-такой и делать так-то и так-то!» Изначально это абсолютно пустое занятие, потому что человека изменить невозможно. Человек рождается таким, какой он есть.

О том, чтобы начинать с себя и любить ближнего своего, как самого себя, во всех религиях говорится. Ведь так? Чтобы мысли и поступки были честны и чисты, в каждой Священной книге по сто раз написано! А кто старается так делать?

Смысл ведь не в формальных ритуалах, а в глубоком понимании и искреннем выполнении завещанного. Значит,

изучайте все самое лучшее в Вашей религии и начинайте выполнять.

Возвращаемся теперь к нашим пресловутым студентам. То, что они пристроились в институт, еще не означает, что из них выйдут какие-то успешные люди. И тридцать дней мы им дали для принятия стороны их внутренней силы или слабости.

Чего только они за это время себе не напридумывали: «Здесь какая-то опасность, не надо брать!», «Бесплатный сыр только в мышеловке!» И тому подобные страхи. Без нашего участия они победили сами себя, и девять человек из десяти оказались за бортом.

В каждом из нас есть слабость, в каждом из нас есть сила. Наша задача — добраться до их корней. Давайте сейчас зайдём в библиотеку, где хранятся сотни полезнейших книг: «Как быть счастливой женой», «Как обрести друзей», «Как быть счастливым мужем», «Как любить и жить в гармонии»...

Целые стеллажи учебников. И давайте, дорогой читатель, заглянем в их самую суть. В корне, в самой глубине, что находится? Отношения двух полов — мужчины и женщины. Сексуальное влечение. Вы согласны?

Основы правильного поведения мужчины и женщины заключаются в том... Вот, восхищаясь друг другом, что мы делаем? Вот сто мужчин подойдут и скажут: «У тебя фигура кривая, нос набок, ноги не оттуда растут, ты, наверно, самая страшная уродина на земле!»

А один подойдет и скажет: «Вы такая прекрасная, да Вы вообще принцесса! Я восхищаюсь Вами и считаю что Вы самая замечательная и самая умная!» Ну, он врет конечно! Но среди этих мужчин кем он для женщины станет?

Он будет особым, согласны? И у мужчин все так же устроено. Внутри они тоже абсолютно падки на комплименты.



Только через искренние комплименты,
восхищение можно добиться
взаимности!

А если женщина залезет на мужскую территорию и начнет там с ними бодаться? И для чего? Любой бык любую корову забодает. Пытаться доминировать над мужчиной можно только короткое время.

Бывают, конечно, варианты. Всякое в жизни бывает. Но я-то говорю о 99%, хотя всегда делаю скидку на богатство форм окружающего мира.

Все равно мужское начало возьмет свое. Если не рядом с вами, дорогие дамочки, так в другом месте.

Нормальной женщине не нравится слабый мужчина. Нормальному мужчине не нравится сильная женщина. Почему? Потому что это противоестественное поведение. Не предусмотренное природой. Вы слышали, чтобы геи родили друг от друга ребенка? Не слышали.

В каждой нации определенное количество людей имеет отклонения. Если такое отклонение становится нормой, нация исчезает с лица земли. Мы созданы парой, мужчина и женщина.

Как бы я ни пытался быть женщиной, я буду выглядеть странно: и поведение, и поступки, и действия. Как бы женщины ни пытались быть мужчинами, они будут выглядеть неестественно.

Мурзахарини Нурбеков

Значит, старайтесь быть тем, кем появились на свет, берите от своего пола все самое лучшее, и самые лучшие представители другого пола будут тянуться к Вам! Улыбнитесь, дорогой мой! Осаночку поправьте!



Национальность, половая принадлежность, религия — вот три источника, три Ваших наставника! Если у Вас будет какая-то проблема, обратитесь, они Вам подскажут!

Но это внешние наставники. А есть внутренний наставник, который всегда знает, как и что Вам нужно делать, чтобы получить наилучший результат, достигнуть намеченной цели наименее затратным способом. Этот наставник называется «интуиция».

Я даже книгу специальную на тему развития интуиции выпустил. «Где зимует Кузькина мать, или Как достать халявный миллион решений». Берите, читайте, занимайтесь, и быстрый путь к успеху Вам обеспечен. В конце концов, если по книге что непонятно, мы курсы по всему миру регулярно проводим. В общем, кто ищет, тот и обрящет.

Для чего нужна тренировка интуиции? Для какой цели? Для принятия правильных решений. Для экономии жизни. Все получается быстрее — это раз. Максимально эффективнее — это два. Третье — Вы идете по своему пути, по пути своей жизни.

Самое главное для человека — это достижение свободы. Есть две формы жизни. Первая — это нужда, рабство. Вторая — путь свободы.

Первый путь — путь слабых людей. Когда тебе НЕ ХВАТАЕТ. Еды не хватает, долларов не хватает, не важно — десяти или миллиарда долларов. Это путь удовлетворения нужды.

Когда мы с Вами нуждаемся материально — мы рабы. Когда мы с Вами нуждаемся в чужом опыте, мы опять же рабы. Когда мы с Вами нуждаемся, чтоб кто-то нам подсказал ценности для нашей души, это вновь рабство. Когда кто-то желает нас поддержать, — удержать, защитить, показать, указать — это духовное рабство.

Отрицание семейной жизни, отрицание достатка, успеха — это путь так называемого монашества. Я неоднократно спрашивал у монахов: где, в какой части Библии, Корана или Торы написано, что необходим обет безбрачия, где там сказано: «Не женись, не выходи замуж»?

Нет таких слов! Понимаете? Значит, человек должен трудиться, плодиться и размножаться, чтобы вкусить все плоды. Как ты узнаешь, что это грязное, если ты грязь на себе не испытал? Как ты будешь тянуться к чистоте? Легче всего отвергнуть сложное. Взял котомку, подвязал на палочку да и ушел бомжевать.

Второй путь — для сильных: быть в миру не от мира сего.

К абсолютной свободе ведут четыре ступени свободы.

Травоядные животные с утра до вечера щиплют травку, и у них нет разных духовных начинаний. Согласны? Они заняты удовлетворением своих элементарных материальных потребностей. В каждом из нас есть животное начало.

Это потребности тела. Потребности в пище, отдыхе, размножении, защите.

Давайте посмотрим, в чем мы с Вами ушли от животного мира. Наличием более высокого интеллекта. Согласны? И наличием существования духовных институтов, образно говоря. Значит, человеческое начало — это институты интеллекта, институты душевности, институты духовности.

Большинство людей так и застревает всю свою жизнь в рабстве своих неудовлетворенных животных потребностей. И человек уже взгляда от земли не отрывает, звезд не видит. На три остальных ступени свободы времени не остается. Потому что этот человек живет по закону выживания!

Что произойдет, если мы с Вами получим экономическую свободу? Финансовые возможности уже таскаем не в желудке, то есть в кошельке, а запаслись сеном, зерном, кормами, которых хватит на всю жизнь. Что произойдет?

Появляется громадное свободное пространство, которое все время было занято. Занято под то, чтобы решать, как лучше сегодня, завтра, в течение ближайших лет удовлетворить потребность выживания. Можно уже не жить, как все живут. Эта зона закрыта.

Появляется свободное время, зияющая пустота, на первый взгляд пугающая. И в этот момент у человека начинает возникать чувство депрессии. Почему? Потому что цель жизни, с которой живет девяносто восемь процентов населения земного шара, достигнута, и Вам неоткуда брать знания, ценности для подражания.

Пропадает смысл жизни. Почему? Потому что в этой зоне экономической свободы очень мало людей и объектов, предлагающих полуфабрикаты для подражания, полу-

фабрикаты для разума. Очень мало. Потому что Вы оказались среди меньшинства.

Вы уже ушли от большинства, пришли к меньшинству, а там с первого взгляда смыслов существования уже не найти. Вы вышли из зоны идей, сгенерированных чужими людьми. И вот здесь человек, если он подошел не подготовленным к этой черте, встречается с огромными проблемами.

У него начинается самопожирательство, у него начинается конфликт с семьей. Он не находит себе места, ему тесно, ему душно, ему плохо. И он начинает кидаться на всех, потому что человеку нехорошо. Зона депрессивности.

Я постоянно об этом рассказываю в тех странах, где экономическая жизнь у населения самая высокая в сравнении с другими странами, самый высокий показатель самоубийств. Почему?

Потому, что благосостояние народа поднялось до такого уровня, что почти сто процентов населения достигло материальной свободы. Но среди этих людей нет заинтересованности в следующих этапах — духовной, душевной, информационной свободы. Почему?

Потому что ни семейное воспитание, ни национальные традиции этого интереса у них не подразумевают. И мы видим массовые психозы, массовые самоубийства. Значит, первый этап получения свободы нам с Вами следует пройти быстрее, как можно быстрее.

Очень сложно съесть две тарелки макарон. Особенно если это делается регулярно. Я не о макаронах сейчас говорю, а о Вашей пресной жизни, похожей на макароны.

Скажете, дорогой читатель, чего, мол, Норбеков пристал с бизнесом и прочим саморазвитием? Вот мне бы с хоро-

шим человеком познакомиться... Да стали бы мы друг с другом жить-поживать да добро наживать...

Да не будет у Вас ни фигурочки! Ни добра, ни человека!



Все, чего Вы достигли на сегодняшний день в жизни — это есть материализация Ваших сильных и слабых сторон!

Поэтому, пока Вы такой корявенький, Вы и будете одиноким, несчастным человеком. Судьба — это Ваш характер. Характер — это Ваша судьба. Поэтому я знаю, что делаю, когда леплю из Вас полноценного, успешного на всех фронтах Бэтмена (или Бэтменшу).

А иначе — у встретите Вы свою половинку, проживете с ней какое-то время, гундося и причитая в своей обычной манере, потерпит-потерпит человек и уйдет. А Вы поковыляете дальше по жизни, ругая всех и вся и жалуясь на мир.

Поэтому будем из Пьеро делать Терминатора. А для того чтобы делать Ваше прекрасное будущее, нужно четко знать Ваши цели.

Если провести тестирование — 99 процентов тех, кто приходит на занятия, не знают, чего хотят. А если Вы не знаете, чего хотите, получите ровно это.

Вот Вы согласны, что духовность важнее, чем материальность? Ну и попались! Я только что задал вопрос, что важнее — большой палец или мизинец. Все 495 сторон человеческой жизни одинаково важны!

Чего Вы хотите в жизни? Пожалуйста, наберитесь храбрости и поднимите планку выше. Если Вы хотите купить себе конфету, постарайтесь купить на один доллар дороже, чем позволяют Ваши возможности. Ваши возможности должны всегда отставать от того, что Вы желаете приобрести.

Я на первом занятии в Академии успеха говорю: «Если вы наемные работники, завтра, если у вас не будет задачи, какое собственное дело будете открывать, разрешите вас не пускать на занятия!» Почему?

Потому, что, как тренер, я вместе с Вами сижу в наручниках, с ядром на шее и ногами, забетонированными в пол. И всякие наши с Вами совместные арии типа «А мне летать охота!», закончатся дальнейшим прозябанием. Почему?

Потому что существуют четыре источника свободы. Если мы с Вами хоть в одном из них не свободны, любой участок жизни, именуемый «жизненная проблема», который нужно ремонтировать, уже ни от Вас, ни от меня не зависит.

Если Вы работаете наемным работником, в этом пункте у нас возможности ограничены, и вся остальная свобода будет зависеть от этого. Как в одной дурацкой карикатуре: человек в пустыне, умирающий от жажды, находит автомат с газированной водой. У него целый чемодан банкнот, а туда монету надо бросать.

Наемный работник — это человек с комплексом неполноценности, глубоко сидящим в подсознании. И надо как можно быстрее переходить к своей мечте, своему делу.



Бизнес — это самый быстрый путь
к экономической свободе!

Когда человек достигает материального удовлетворения, у него появляется первый вопрос — надо ли мне это? Это и есть освобождение.

Зону мечты, зону заинтересованности миром, зону своего сознания он начинает освобождать от материальных кандалов и побрякушек, ради добывания которых тратит годы и годы жизни, а на остальное уже не остается времени.

И в этой зоне наступает затишье перед бурей, перед ураганом, перед мощной встряской сознания.

Во время этой встряски будут возникать вопросы: «Кто я?», «Зачем я?», «Для чего я?», «Почему я?», «Почему я женщина (или мужчина)?», «Почему я такой национальности?», «Почему я здесь, в этом отрезке времени родился?», «Почему эта жизнь дана мне? И как ее более полноценно прожить?»

Как прожить так, чтобы, когда наступит время, обернувшись назад в последнем вздохе, Вы могли сказать: «Жил на полную катушку! Набрал понимания различия между добром и злом. Сделал выбор между добром и злом!»

После обретения экономической свободы появляется в сотни раз более осознанный выбор. Человек начинает переход в зону свободы выбора: между злом и добром, между разрушением и творением, между смертью и жизнью.

Человек начинает потихонечку освобождаться от своих жизненных ценностей, которые были в свое время для него фетишем. Каждый из них по кусочку отнимал время жизни. Если их собрать вместе, они отнимали всю осознанную жизнь с утра до вечера. И между этими видами рабства — забытьем, называемое сон. А тут в этом сне появляется свобода выбора — спать или пробуждаться.



Для чего нужна интуиция? Для
быстрейшего получения экономической
свободы. Для быстрейшего перехода от
потребностей животного в зону
интеллекта, не говоря уже о духовности,
душевности.

Это взаимоотношение: тело, разум, душа, дух — это один человек. И этот один человек ищет вторую половину, второго человека. И пытается создать или создал отношения. Однако существует закон взаимоотношений.

От того, какой Вы национальности, цвета кожи, закрученности ушей, выпученности глаз или формы лица, суть мужчины или суть женщины не меняется. Значит, основные законы поведения мужчины и женщины нам с Вами надо пройти в этой книге основательно, до самых глубин.

Чтобы облегчить Вашу участь, я буду рассказывать о самых примитивных вещах самыми простыми словами. Суть мужчины или женщины от национальности не меняется. От культуры, от религии не меняется.



Так что если в Вашем городе, в Вашей стране
определенная форма поведения является
верхом моды и образцом для подражания, но
это несовместимо с поведением, базовым
интересом самки или самца, то для жителей
это кончится печально.

Не стремитесь слепо подражать, старайтесь во всем разобраться! Мыслящий человек становится пастухом своей жизни. А человек, подражающий окружающему миру, станет очередной скотиной в этом большом стаде.

В природе не существует такого понятия: два человека сошлись и снесли одно яйцо на всю жизнь. Тогда бы на Земле ничего живого не осталось. Для того чтобы нация сохранилась, одной семье нужно три с половиной ребенка.

Россияне на сегодняшний момент находятся в списке убывающих наций. Так что самая страшная культура — это культура исчезающих наций. Из-за этого я не собираюсь Вас щадить, как бы дружески к Вам ни относился. Если Вы одиноки — мы Вас экстренно женим или отдаем замуж.

И тогда Вы срочно приступаете к пополнению генофонда. Если у Вас есть один ребенок, желательно, чтобы во время чтения этой книги Вы приступили к производству второго, третьего ребенка! Договорились?

Женщина приходит к сексопатологу: «Я хочу родить ребенка, а муж не хочет. Что делать, доктор?!» А тот отвечает: «Ну, так Вы рожайте, а он пусть не рождает!»



Наш с вами враг №1 — это потребность к готовым рекомендациям, желание иметь готовые инструкции на все случаи жизни!

$2 \times 2 = 4$ — это инструктаж, убеждение о том, как надо поступать там-то и там-то — тоже инструктаж. В чем беда тупого следования чужим инструкциям? Если дать рекомен-

дацию по повышению потенции женщине, у нее усы и борода вырастут. Любых видов жестких инструкций для Вас я стараюсь избегать.

Не существует, дорогой мой читатель, рекомендации успеха. Решение кто-то приготовил, ты исполнил слепо это решение и ...окажешься самым несчастным человеком, обанкротившимся подчистую.

Искусство мыслить — это куда более надежная опора в жизни, чем триста томов рекомендаций. Если вы окажетесь в каком-то затруднительном моменте и у Вас не будет решения, из подручных материалов мгновенно приготовьте своего мастера, своего наставника, у которого есть ответ.

Через возможности своего наставника измерьте свою проблему и получите самое оптимальное решение! А что за наставники, что за мастера?

Мастера, живущие долгие эпохи, прошедшие за миллиарды лет через огонь, воду и медные трубы. Мастера, своим существованием доказавшие, что они ближе всего к истине. Эти мастера — это то, что проверено временем, это то, что существует.

Это законы Вселенной! Это законы макро- и микромира! Учитесь проводить аналогии, учитесь переносить и применять знания из одной области в другую.

А теперь

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Дорогой мой читатель, если хотите достичь своих целей, стать реализованным и счастливым человеком, выполняйте последовательно все домашние задания, не листайте книгу, как дешевый комикс!

Мирзахарини Нурбеков

1. Заведите дневник (можно электронный, если Вам удобнее). В нем Вы будете отмечать изменения, происходящие с Вами, и выполнять домашние задания.
2. Вспомните свои самые заветные мечты, умножьте их на 10 и начинайте думать, как это можно реализовать.
3. Начинайте изучать и ежедневно использовать в жизни своих трех внешних наставников и главного внутреннего.

Пендель второй

**Пришла еда,
отворяй створки рта!**

Автор знакомит читателя с воздействием калорий на неокрепшие умы и отвисшие курдюки, рассказывает читателю о кухнях разных стран и дает полезные советы о правильном питании.

Также читатель узнает о влиянии микроэлементов на его нелегкую судьбу.

В конце главы он получает приятнейшее задание — разнообразить свой стол и наблюдать за изменениями в себе любимом в течение трех месяцев.

Слышно легкое одобрительное похрюкивание.

Д

авайте, дорогой читатель. поговорим с Вами о еде. Скажите, пожалуйста, как Вы думаете, какое влияние оказывает на сексуальность русская национальная кухня? Думаете, хорошее? А я считаю — не очень. Почему?

Потому что население России 140 миллионов человек. И это даже не русских, а россиян. И при этом оно из года в год убывает. А китайцев на сегодняшний день почти полтора миллиарда! И они уже не знают, как им остановиться.

Значит, китайская кухня значительно лучше в плане воспроизводства рода.

Вспомнил на эту тему анекдот.

Японец приходит домой с работы, столик в гостиной сервирован, по краям горят свечи, из спальни звучит приятная лютневая музыка. Он берет со столика диктофон, включает, оттуда доносится нежный голосок его супруги:

— Добрый вечер, господин Токеши-сан. На ужин Ваш любимый суп из креветок и 6 видов суши. Нежный сливо-

вый чай подчеркнет превосходные вкусовые качества этих даров моря, а рюмочка sake поможет Вашему телу расслабиться после трудового дня. Я с нетерпением ожидаю Вас в спальне, чтобы вкусить с Вами плодов неземной радости и блаженства».

Русский приходит домой с работы, включает свет в кухне. На столе лежит записка. Берет ее, читает:

«Толик, пиво в холодильнике, пельмени на плите. Будешь трахать — не буди».



Питание напрямую воздействует на сексуальности!

Думаете, дорогой читатель, чего это Норбеков к Вам пристал со своими либидошными песнями? Вроде начал он с еды, а свернул опять в кусты. Дело не в том, чтобы всех вас сделать сексуальными маньяками.

Дело в том, что чем бы ни занимался мужчина, в какой бы отрасли ни работал, какую бы цель перед собой ни поставил, фундаментальный мотив его поведения — расширение сферы влияния на весь мир, на всех особей женского пола, чтобы их всех оплодотворить. Мы сейчас говорим об основе основ!



Чего бы мы ни касались: карьеры, бизнеса, хобби — везде сексуальность является синонимом высокого интереса к жизни!

Начинает угасать сексуальность, и у мужчины появляется возрастающий интерес к удобству и тихим размышлениям о тщете всего сущего. Как говорится: «20 лет — водка, лодка и молодка. 40 лет — вино, кино и домино. 60 лет — кефир, клистир и теплый сортир».

Есть нации, которые используют те же продукты, которые у нас с Вами есть на кухне. Но они готовят по-другому, при других температурах, с другими приправами. И эффект от употребления этих блюд будет другим.

Я как-то пригласил моих учеников и преподавателей в один корейский ресторан в Москве. Заказал им специальные блюда, чтобы они на своем опыте почувствовали, как еда может воздействовать на человека.

Пока заказывал, разговаривал с кем-то, то да се, принесли первые блюда — поворачиваюсь, а эти варвары, которых я привел, уже понабрали себе хлеба по полбуханки и приступили к еде. Непривычно им, видите ли, без хлеба есть!

Я там бегал, орал на них, хлеб чуть ли не клещами вырывать приходилось. Еле убедил кушать так, как положено на исторической родине этих блюд. Прошло некоторое время, и начали интересные вещи происходить.

За столом стало весело, люди настроились болтать между собой, щеки разругнулись, глазки разгорелись. И смотрю, уже кое-кто заигрывать начал с противоположным полом, касаться друг друга как бы невзначай.

Эффект от такой еды похож на эффект от хорошего мягкого алкоголя — легкое опьянение, повышение сексуальности, дружелюбия к окружающим. Такое радостное состояние. Мы уже в институт вернулись, им работать надо, а их потом еще полдня игривость не покидала.

Каждая еда действует на человека определенным образом. От одной пищи повышается сексуальность, от другой агрессивность, от третьей работоспособность, от четвертой ... все падает, и Вы превращаетесь в протоплазму.

Хочу рассказать Вам про южноитальянскую сиесту. Когда заходите на юге Италии в ресторан, попросите служащих, чтоб накормили Вас тем, что они едят сами. Попробуйте. И Вы сразу поймете, что такое сиеста.

Мы однажды решили покушать классическую итальянскую стряпню. В городе полдень, сиеста, все спят. Мы зашли в ресторан, хозяин вышел к нам, протирая глаза. Мы попросили его дать нам домашний обед, и он нас накормил.

В каждом блюде — мясо. Мясо вяленое, мясо тушеное, мясо копченое. И даже один суперделикатес он принес — сушеное мясо с выдержкой 30 лет! В каких-то мешках специальным образом хранится. Мы поели... ну очень вкусно!

И потом через полчаса, когда мы ехали по горному серпантину, чувствую, что не могу ехать, клонит в сон. Обернулся — вся машина насвистывает носом фуги Баха. Я остановился, подъехала вторая машина.

Вылез второй водитель, пялит на меня глазки-щелочки и говорит, что не может ехать, спать хочет. Смотрю — в его машине тоже все похрапывают. И два часа мы на обочине проспали.

А теперь самое интересное! Когда южные итальянцы пообедают, они ложатся спать. Но ложатся спать голыми. Потому что при пробуждении у них появляется дикая сексуальность. И они, значит, чтобы времени потом не терять, засыпают сразу нагишом.

Кстати, хотите я сейчас Вам расскажу самые нужные для Вас рецепты? Простые блюда, от употребления кото-

рых у Вас будет прекрасное настроение, прилив бодрости и сексуальности целый день и еще полночи? Несколько мощных верных рецептов? Хотите? Тогда записывайте.

Берете 3 кг хрена. Мелко трете на терке. Это все Вам, дорогой читатель.

В смысле ХРЕН ВАМ!!



Универсальные рецепты, которые всем одинаково помогают, в природе ОТСУТСТВУЮТ.

Почему? Потому что то, что действует благотворно на одного человека, действует противоположным образом на другого. К примеру, существует четыре основных типа мышечной структуры. Один из них использует, скажем так, форсажный режим, а другие — более долгоиграющий.

Человек, который от природы способен быстро бежать на короткие расстояния, показывает в спринте хорошие результаты. А другой себя хорошо на марафонской дистанции чувствует, бежит медленно, но добегают. И переделать один тип в другой практически невозможно.

Точно так же существует четыре основных группы темпераментов человека. Ни один из них не лучше другого. В каждом свои плюсы и свои минусы.

Как группа крови, как группа мышц, как тип темперамента, каждое блюдо имеет свойства.

Одно холодную натуру имеет, другое — влажную, третье — горячую, четвертое — сухую. Когда Вы употребляете гармонично воздействующую на вас пищу, у организма по-

являются дополнительная порция активности, работоспособности, хорошего самочувствия.

Вот из-за этого не существует общего рецепта для всех! Понимаете? Говядина, например одному помогает, другому мешает, третий — злится, четвертый — уснул. Говядина — холодная натура. А баранина считается горячей натурой. Поменяйте эти блюда местами.

Тот, который вчера после говяжьего жаркого уснул, сегодня уже бодрым глазом на всех смотрит, а тот, который вчера веселым был, хочет с кем-то подраться.

Так что смотрите: если у Вас вялость постоянная, проблемы со здоровьем, неудовлетворенность своей сексуальностью — вполне вероятно, что Вам нужно поменять рацион.

Присматривайтесь к своей пище, анализируйте, что и как влияет на Ваше самочувствие. Особенно постоянные блюда. Экспериментируйте, меняйте продукты, меняйте рецепты, пробуйте новое.

Как-то смотрел передачу об одном африканском племени. Несколько десятилетий назад враждебное племя выдавило их из привычных мест обитания. И они стали жить вокруг озера, где кругом каменистое плато, скудная растительность, а в озере водится только один вид добычи — крокодилы.

И это племя каждый день ест крокодилье мясо. И больше ничего. Такая вот монодиета. Из 50 тысяч членов этого племени осталось порядка 900 семей. И на 600 супружеских пар у них был всего один ребенок мужского пола. Остальные девочки. Намек понимаете, уважаемый читатель?

Есть нации, живущие тысячелетия, но имеющие всего 5-10 миллионов населения. Грузины, армяне, болгары. Их кухни похожи. Набор продуктов довольно похож. По вкусовым оттенкам все разное, но сочетания похожи. А есть индусы, которых за миллиард и китайцы, которых полтора миллиарда.



Рекомендую настоятельно: свою национальную кухню надо любить и ценить, но 2 дня в неделю нужно кушать пищу многомиллионных народов. Идите в китайские или индийские рестораны. Изучайте, пожалуйста, кухни тех наций, у которых население перевалило за сотни миллионов.

Скажите, ничего себе, размечтался Норбеков! Десять дней в месяц в ресторанах питаться! Да где ж я денег столько возьму? Да что он думает, что у меня дядя — нефтяной шейх что ли?

Когда так причитать начинают, я сразу анекдот вспоминаю. Муж прошел курсы Норбекова, приходит домой и говорит своей жене:

— Все, Зинаида, я теперь просвещенный, будем с тобой жить правильной половой жизнью, а не так, что абы как тридцать лет до этого жили.

— Ванечка, дорогой, да я завсегда согласная! Только я баба темная, ты уж меня научи, что делать-то надо! А я уж расстарюсь, коли надобно.

— Первым делом, Зина, ты должна научиться стонать в постели. А то лежишь, молчишь как бревно на картине Шишкина. По тебе хоть медведем прыгай. Не поймешь никогда, то ли спишь, то ли Богу душу отдала. А мне через это удовольствия нет никакого.

— Ой, Ванюша, стонать-то я смогу, чай, дело-то нехитрое. Ты только скажи мне, когда начинать-то.

Ну, разделись они, легли в кровать, начали целоваться.

— Вань, уже можно?

— погоди, не сейчас.

Начали ласкать друг друга.

— Вань, пора?!

— Да подожди, ты, Зин!

Приступили уже к самому главному.

— Вань, ну начинать уже стонать?!

— Начинай!

— Ой, денег нету!! Денег нету!!!

Конечно, откуда мне знать, каково вам бедным-несчастливым-одиноким? Да я на вас за 30 с лишним лет посмотрелся. Знаю все ваши проблемы. Вернее, проблема у всех одна — промеж ушей. А остальное — отговорки. Зарплата маленькая? Верю!

А с чего бы большую Вам стали платить, когда Вы и за эту согласны работать? Работник делает вид, что работает, а работодатель — что ему платит. И все довольны. Нет, не все?

Ну, так отрывайте попу от дивана и открывайте свое дело. И назначайте сами себе зарплату. Чтоб и на хорошее жильё хватило, и на комфортную машину, и на рестораны, и на жизнь.

«Ой, да я не знаю... Ой, да я не умею... Ой, да налоговая... Ой, да то.. Ой, да се...» Хотите, научу? Есть только один работающий рецепт.



Думать и действовать! Действовать и думать!

Вам предстоит раскрыть себя.

Что дает искусство мыслить? Расскажу Вам, дорогой читатель, одну историю успеха. Раз в один-два месяца мы собираемся узким кругом человек в десять на мальчишник. У нас разница 5–6 лет, мы земляки, все живем в Москве.

Один из нас как-то на такой встрече рассказал, как он создал свой первый бизнес. Он приехал в Москву из Узбекистана в конце 80-х годов. Остановился в одной задрипанной гостинице. Класса однозвездочной. Одна звезда, и та на небе.

Деньги, которые он взял в долг, начали заканчиваться, а чем заниматься, не может придумать. И когда однажды в непогоду, очень уставший, он оказался в номере, то увидел кем-то забытую книгу.

Это была какая-то научно-популярная брошюра, написанная заумным языком, называлась она «Технология термопластики». А он таких книг в жизни в руки не брал. А вот от того, что ему нечего было читать — лежал, читал.

И заметил в один момент, что из одного килограмма пластмассы делается столько-то разных изделий: игрушек, деталей, пленки. А рядом лежала какая-то грязная бесплатная рекламная газета. Вся засаленная, часть листов оторвана.

Начал просматривать читабельные места и вдруг видит — продается гранулированная пластмасса. То есть сырье для производства различных пластмассовых изделий, пленки и прочих подобных вещей. Он взял и посчитал, сколько стоит тонна гранулированной пластмассы и тонна пленки.

Оказывается, разница примерно в десять раз. Но зачем продавать пленку, когда тонна пленки — это сотня тысяч целлофановых пакетов выйдет. Посчитал. Разница получилась уже раз в триста!

И он, сидя в этом номере, взял телефон, обзвонил сколько-то торговцев автоматами, взял в лизинг 1 автомат по производству пленки и 1 автомат по производству целлофановых пакетов.

Потом приобрел на заводе 200 кг отходов этой пластмассы. Дал работникам этого завода на водку — больше у него денег не было. Они ему этот материал в мешках с завода вынесли. Он сам эти мешки в электричке в Москву привез. И первые свои пакеты он сам своими руками делал.

Через год у него было состояние в районе 150 миллионов долларов! На сегодняшний день его состояние несколько десятков миллиардов долларов! Он в тридцатке богатейших людей планеты. Как он этого добился? Повезло? Он просто умел мыслить!



Если человек видит, слышит, знает — еще не означает, что он мыслит. Учитесь мыслить! Учитесь действовать!

Подавляющее большинство людей всю жизнь предпочитают себя обманывать — вот если бы у меня была возможность, если бы мой сегодняшний ум был бы 20 лет тому назад я сделал бы вот так, я сделал бы вот так. Вот если у меня был бы (и дальше идет сумма — один рубль, миллион долларов, триллион евро)!

А вот если б утром я вышла во двор, а с неба падает контейнер с деньгами, я раскрутилась бы! Вот если б у меня был дядя — президент России, Германии, США, я бы через эти связи такие дела начал делать... Знакомая ситуация?

А на самом деле его величество Комфорт постоянно таким способом Вас дурит и откладывает Вашу жизнь и все Ваши успехи, все Ваше счастье, все Ваши мечты на следующий раз... «А, раз в этой жизни у меня нет того, этого, третьего, пятого, значит, у меня возможности нет». И продолжает человек дальше грезить.



Наша с Вами задача — сделать Вас здоровым, успешным, красивым и счастливым!

Как говорится, умный человек учится на своем опыте, а мудрый — на чужих ошибках. Значит, мой многоуважаемый мудрец, я хочу на Ваш лабораторный стол поставить две группы студентов, чтобы Вы в пробирках посмотрели, как они достигали успеха и чего достигли.

Помните тех студентов, что мы отбирали в вузах Москвы, предлагая грант в 50 тысяч евро? Вы, наверно, тогда подумали, совсем тубетейка у Норбекова съехала, деньгами разбрасывается! Лучше бы мне отдал, да? А я, конечно, не собирался меценатствовать.

Моя задача была собрать самых активных, самых лучших и сделать их успешными, сильными, богатыми людьми. А не то, чтобы дал им денег и всем спасибо, до новых волнующих встреч!

Как мы их обучали? Знаете, есть классическая форма преподавания: профессор встает за кафедрой, ставит графин с водой, рядом ставит стакан и начинает вещать свои взгляды.

Студенты делают вид, что слушают, а для правдоподобия еще и спички в глаза вставляют. Мальчики, чтоб не уснуть, девочки, чтоб у них вид был восхищенный. Это на первых рядах.

Задние ряды в таких высших учебных заведениях самые престижные, они называются «спальные ряды». Это классическая форма обучения. Результативность такого метода составляет процентов десять—пятнадцать.

Мы пошли совсем другим путем. У нас было две группы студентов.

Первая группа, экспериментальная, в количестве 31 студента. Мы им давали информацию, проверенную через нашу лабораторию, данные, основанные на опытах реальных миллиардеров, которые на основе этого знания получили свои результаты.

Другая группа — контрольная, в количестве 30 студентов. Этой группе мы выдавали знания классическим академическим способом, например, как сейчас, у Вас глаза смотрят в книгу, как бы читают, а мысли где-то гуляют.

А когда внимание начинает где-то на стороне гулять, информация попадает в кратковременную память, где через несколько часов или дней стирается. Хотите анекдот на эту тему?

Лорд в возрасте 70 лет женится на 30-летней англичанке. Молодые переезжают жить в его родовое поместье. У каждого из них своя спальня. И вот в первый же вечер молодая супруга слышит за дверью шаркающие шаги.

Дверь открывается, входит ее престарелый супруг и говорит: «Дорогая, я пришел исполнить супружеский долг!» Исполняет и неторопливо уходит.

В полночь она опять слышит знакомые шаги. Опять входит лорд, говорит: «Дорогая, я пришел исполнить супружеский долг!», исполняет, уходит.

Так повторяется каждые два часа. Под утро, уже весьма измученная, она ему говорит: «Дорогой, ну у Вас и потенция! Вы уже пятый раз за ночь исполняете супружеский долг!» Лорд: «Да? Это не потенция, это склероз!»

Так о чем мы с Вами перед этим говорили, дорогой читатель, кроме секса? Об улучшении памяти?

Вернемся к нашим студентам. Что мы делали в экспериментальной группе? Занятия у них шли по 8 часов в день. Но это были не обычные занятия за партой. Например, было такое задание. Группа делилась на несколько подгрупп.

Я давал им вводную установку: «Ваша задача — в течение двух часов на улице надо накормить максимальное количество людей бесплатно. Вы не имеете право использовать свои деньги, вы не имеете право привлекать деньги, брать в долг, весь ваш уставной капитал — колпачок от фломастера. Время пошло».

Максимальное количество — 1400 с чем-то человек в течение двух часов они накормили бутербродами! Эти бутерброды были куплены, но на те деньги, которые были заработаны в течение первых двух часов.

И первая и вторая группы жили в общежитии на дотации родителей и получали небольшие стипендии.

Первым мы говорили: «Давайте, действуйте самостоятельно, пробуйте».

А второй группе «Давайте, попробуйте» мы не говорили.

Давали экспериментальной группе информацию в течение десяти—пятнадцати минут, затем они два часа тут же, по свежим следам, действовали.

Контрольная группа сидела целый день в аудитории и грызла сухую теорию.

Первой группе мы сказали: «Вы не имеете право жить в наемном жилье, должны свое покупать. И машину тоже». Они на нас смотрели как на дураков: «Откуда деньги возьмем, кто нам даст?»

А мы им такой сюрприз подготовили — пригласили юриста и представителей компании. Один представитель компании по продаже недвижимости, другой — по продаже автомобилей.

В течение двух часов заставили всю группу подписать контракт на покупку машины и квартиры в кредит, с отсрочкой первого платежа на три месяца.

31 студент в течение двух часов стал обладателем самой дешевой однокомнатной квартиры и тойоты «Авенсис», которую надо было получить в автосалоне на следующий день.

А у них состояние ужаса — как они будут платить? Они учатся, нигде еще не работают. Вы бы видели, какими глазами они на нас смотрели! А мы им говорили: «Чтобы платить по кредитам, в течение трех месяцев вам надо открыть собственное дело. Если не откроете, мы вас будем отчислять».

А контрольной группе мы высказали пожелание, мол, неплохо было бы, если бы они в течение трех месяцев свой бизнес открыли. Но так, не особо настаивая.

Три месяца прошло — во второй группе только трое или четверо подготовили к открытию свое дело, и то только на бумаге. У остальных было умное выражение лица — они готовились основательно, чтобы открыть собственный бизнес.

К этому моменту в первой группе все было по-другому. После того как мы их загнали в угол кредитами на квар-

тиру и машину, времени помечтать и расслабиться у них уже не было.

Провели занятие, на котором от каждого добились ответа, какое дело он хочет открыть. В первый же месяц они написали свой бизнес-план, отдали на регистрацию все бумаги, и 31 организация была открыта. Но открыть организацию было не так уж сложно, затем надо было приступать к работе.

Через два месяца пора было начинать платить за квартиру и машину. Какой результат первых открытых организаций? Они начали нанимать людей, они начали искать офис, а офис в аренду стоит достаточно дорого. В конце третьего месяца 31 организация полностью рухнула, обанкротились все. Сто процентов банкротов.

В другой группе три-четыре организации... они не обанкротились, потому что они так и не начали. Но тут началось самое интересное!

Интересно Вам? Я об этом в следующей главе расскажу, дорогой читатель. А пока вернемся к нашим желудкам.

Есть съедобные продукты, а есть несъедобные. Это Вы прекрасно знаете. Хотя китайцы говорят «из летающего мы не едим только самолеты, а из ползающего — поезда». Да и у нас есть индивидуумы: то петрушку курят, то мухоморы едят. А потом по три дня по лесам с лешими в догонялки играют.

И конечно же, есть совместимые продукты, а есть несовместимые. Возьмем, например, мясо с молоком. Считается, что их нельзя смешивать. Почему? Потому что, если мясо или рыба варится с молоком, то после приема такой пищи у человека снижается скорость реакции, деактивизируется логическое мышление.

Пропросту сказать, человек тупеет от такой еды. Научно доказанный факт.

Но это один вид несовместимости. А бывает еще несовместимость другого вида. Когда Вы едите быстроперевариваемый продукт, например кашу, одновременно с медленно перевариваемым, например с мясом. Мясо недопереварится, а каша начнет бродить. И все это свалится в тонкий кишечник.

А внутренним органам приходится разбираться — как все это расщеплять и какие ферменты выделять. И если так регулярно поступать, получаем хронические заболевания печени и желчного пузыря. Ну не справляются они разгребать такие завалы. И начинаются походы по врачам и аптекам.

А по-настоящему здоровый мужик должен только за одним в аптеку ходить. Зачем, дорогой читатель? За презервативами? Да нет же! За памперсами для своих многочисленных деток!

Кстати, фрукты лучше кушать до обеда, а не после. Когда они падают в желудок поверх тяжелых блюд, они лежат и ждут своей очереди на переваривание, но не просто ждут, а потихоньку начинают портиться.

Яблокам, например, надо порядка 20 минут на переваривание, после чего в них начинается брожение. А в набитом плотной пищей желудке они могут пролежать несколько часов.

Еще бывает несовместимость третьего вида. Классический пример — селедка с молоком. Когда на один продукт организму нужно выделять один тип ферментов, а на другой — совершенно иной тип. А ели всей семьей, а туалет один? Так рождаются народные танцы. Лезгинка там или гопак вприсядку.

Перерыв между приемами несовместимых продуктов должен быть не менее двух часов. Особенно нежелательно употребление несовместимых продуктов в пожилом воз-

расте, для людей, ведущих малоподвижный образ жизни, ослабленных, больных, людей со слабым пищеварением.



Каждая еда имеет воздействие на сознание, на организм, на Ваши действия!

Питание как дает силу, так и забирает ее. Есть определенные вещи, когда человек просто не обращает на это внимания, но свой огромный потенциал может потерять из-за неправильной еды. Например, почувствовать вялость и отменить встречу.

Или перенести на неделю. А через неделю нужный человек уже будет занят другими делами и не сможет с Вами встретиться. А все из-за какого-нибудь цыпленка-табака за обедом.

Я не даю каких-то специальных рекомендаций, не говорю — ешьте мясо, или занимайтесь сыроедением, или переходите на трехразовое питание, то есть кушайте три раза в месяц. Вы внимательно слушайте свой организм.

Анализируйте состояния до и после еды. Можете, например, поймать такое ощущение, что Вы хотите съесть то, чего обычно не едите. Это нормально. Значит, в этом блюде есть то, чего организму не хватает.

И не торопитесь, кушайте медленно. Дело в том, что сигнал о насыщении из желудка в мозг приходит через двадцать минут после того, как Вы насытились. А если Вы закидываете все в себя, как уголь в паровозную топку, Вы в два-три раза переедаете! А потом гастриты, колиты, песок, камни, ракушки и водоросли заводятся.



Кушая медленно, с наслаждением пережевывая каждый кусочек, не витая где-то в облаках и не читая за столом,

Вы получаете три выгоды: больше удовольствия, быстрее насыщение, нет переедания! Когда я ем — я глух и нем!

Сейчас многие увлечены различными диетами, сыроедением, раздельным питанием и прочими разными умностями. Что Вам сказать? Есть много хороших и полезных для здоровья рецептов.

Но! Умоляю Вас, дорогой читатель, не следуйте слепо всей информации. Пробуйте, изучайте влияние нового на Ваш организм. Ваше самочувствие, Ваше здоровье.

Я всегда говорю, что лучшая диета — это шведский стол. Первые пару дней набираешь по два подноса, потом ходишь с одной тарелочкой и не можешь ее наполнить.

Если Вы были в таких местах, где круглосуточное питание — это шведский стол, Вам не нужно долго про это рассказывать. А если не были, езжайте, пожалуйста, и сами попробуйте. Почему так? Расскажу Вам одну историю по этому поводу.

Каждый год весной я провожу Мастерскую успеха в Узбекистане. И туда приезжают ученики не только со всех стран СНГ, но и из Евросоюза. И мы после занятий посещаем разные рестораны. Кушаем, смотрим развлекательную программу, общаемся.

И вот, один из моих друзей-болгар через три дня взмолился: «Мирзакарим, давай сегодня не поедем в ресторан. Не могу уже». Я ему сказал: «Конечно, дорогой, я тебя хорошо понимаю!» И нашел в Ташкенте одну болгарскую женщину, которая смогла готовить ему болгарскую еду.

Вы согласны, дорогой читатель, что русская кухня самая вкусная? Я тоже согласен... три дня. На четвертый день я перестаю ее есть. Я устаю жить на этих пельменях-варениках-борщах-пирожках-холодцах.

У него была точно такая же ситуация — он приехал к нам, ел, ел, ел... Но через три дня был готов повеситься, лишь бы не кушать плов, лагман и прочие наши блюда. Я тоже три дня чужую пищу ем легко, потом перехожу на кефир и булочки.

Правда, с годами выносливость увеличивается. Но все равно для любого человека самая вкусная еда — из кастрюли его родителей. Еда, на которой он вырос. Согласны? Она-то и является эталоном вкуса на всю нашу жизнь.

Поэтому, когда Вы говорите, что русская кухня самая вкусная, я с Вами согласен, потому что это Ваша кухня.

На самом деле мы с Вами сейчас говорим не о самой полезной пище, не о самой вкусной кухне, на самом деле мы говорим о фундаменте Вашего поведения. О том месте, откуда начинаются Ваши достоинства и, к сожалению, Ваши недостатки тоже.

И если есть проблемные участки тела, неполадки в здоровье, недостатки в характере, то нужно туда лезть и смотреть, откуда это взялось, как это работает и как все исправить. А пища, как Вы уже поняли, дорогой мой, влияет на самочувствие, поступки, мысли.



Ведь наше тело состоит из того,
что мы едим!

Мы сами из земли произошли, и то, что из земли произошло, мы потребляем и опять туда все возвращаем. Оборот земли, оборот микроэлементов. Когда у ребенка в организме, скажем, не хватает кальция, как ребенок будет себя вести?

У него интуитивно, от природы, будет дикое желание найти питание, которое содержит это вещество, он будет даже глину есть. Он будет просить, кланчить, по земле кататься, лишь бы получить то, что ему не хватает.

Микроэлементы — это один из важных участков, который Вам необходимо самостоятельно рассмотреть во всех подробностях. Нужно изучать влияние микроэлементов на человека. Надо организовать свое питание так, чтобы у Вас было постоянное пополнение организма микроэлементами.

Люди, которые регулярно восполняют этот запас, чем-то отличаются от других? Мы можем увидеть это, изучая состояние здоровья многодетных женщин.

Очень много лет тому назад я оказался в группе, которая проводила исследование среди многодетных матерей. Я оказался там совершенно случайно. Но через некоторое время начал изучать этот вопрос вместе с этой группой специалистов.

Проведенное исследование среди женщин, у которых более десяти детей, выявило удивительный феномен — эти женщины резко отличаются от своих сверстниц. Или намного старше ровесниц выглядят, или намного моложе. Но никак не одинаковыми.

У кого возраст в районе сорока—пятидесяти лет и один ребенок, они друг от друга почти не отличаются. Почему? Потому, что условия жизни примерно одни и те же. А многодетные резко распадаются на две группы. Мы стали исследовать и выяснили такие факты.

Если женщине дать все условия, чтобы она могла только рожать, чтобы были гувернеры, гувернантки, которые удовлетворили бы основные бытовые потребности (готовка еды, уборка, стирка, уход за детьми), тогда мы увидим перед собой пятидесятилетнюю женщину, которая выглядит не старше тридцати лет.

Но если таких условий нет, и на них лежит постоянная готовка, стирка, глажка, присмотр за оравой детей — эти женщины выглядят намного старше. Нас интересуют не трудности многодетных матерей, а тот момент, почему многодетные женщины физически выглядят намного моложе, намного привлекательней?

Кто из женщин рожал двух-трех детей, тот знает, что во время беременности возникало желание потреблять необычные продукты. Но самое интересное: если женщина молодая, это происходит у нее не так уж ярко.

Но если женщины рожают в сорок—пятьдесят лет, то у них тяга к необычной еде бывает очень сильной, и ассортимент бывает довольно обширный.

Потому что в организме женщины генетически заложен специальный стандарт создания здорового ребенка. Чтоб создать здорового ребенка, нужно огромное количество различных строительных материалов.

Если в организме относительно здоровой женщины для создания абсолютно здорового ребенка не хватает каких-то элементов, запускается механизм в виде короткого замыкания

у нее в голове: ей надо срочно сегодня достать ЧТО-ТО. Это могут быть какие-то экзотические, даже несъедобные вещи.

Потому что аудиторский центр заставляет восполнять нехватку всех необходимых микроэлементов. И от этого организм женщины резко омолаживается.

Если каждый из нас возьмет на вооружение регулярное приведение в порядок собственного набора микроэлементов, молодость человека сохранится на долгие годы. Как это делать?

Не становиться же постоянно беременным — это довольно трудоемкий негарантированный процесс для женщин, а для мужчин так и вообще нереальный. Но его можно заменить грязелечением.

На болгарском языке, кстати, грязелечение называется «калолечение». А есть даже целый набор кремов для кожи, называется «Калодермо». Читаешь и думаешь — за такое «дермо» такие деньги отвалил!

Еще в начале 90-х годов прошлого века мы хотели производить специальный пластырь, в котором находятся все необходимые организму вещества. Но это у нас не вышло, потому что получилось слишком дорого, у людей не было возможности покупать. Как этот пластырь был устроен?

Это были тонкие прямоугольные прозрачные целлулоидные пленки, на которые напылялось золото, серебро, медь, алюминий и прочие необходимые организму микроэлементы. Приклеиваем на кожу, через сутки снимаем и видим, что некоторые пленки стали прозрачными. То есть организм поглотил необходимые ему вещества.

Набрали партию пациентов с различными заболеваниями и начали наблюдать за этими людьми. Измеряли, что их организм забирает за сутки. Кому-то не хватало меди.

кому-то серебра. Жадным товарищам золота вечно не хватало.

Потом в микродозах начали давать недостающие элементы.

И увидели, что у людей идет резкое улучшение самочувствия. Многие болезни начинают уходить. Омолаживается весь организм. Улучшается общее состояние. Запас прочности нервной системы резко начинает увеличиваться.

С годами чувствительность организма к нехватке микроэлементов уменьшается, а в реальности потребность-то увеличивается! Привычка из года в год кушать одни и те же блюда уничтожает нашу высокую чувствительность, присущую детям и беременным женщинам.

Традиционные основные продукты в Вашем кухонном шкафу и холодильнике не содержат всего необходимого. Почему я так думаю? Посмотрите на свой внешний вид зацените свое здоровье. Там висит, тут болит.

Значит, надо расширять рацион питания. Есть вещества, которые в холодильнике сохранить невозможно. Есть вещества, которые невозможно консервировать ни в какой форме, потому что у них есть определенная скорость распада.



Чтобы жить долго, быть здоровым и счастливым, организм должен получать полноценное питание!

Один мужчина решил заняться лечебным голоданием. Десять дней голодает, двадцать дней. В конце третьей декады вдруг у него живот крутить начало. Он удивляется,

давно ничего не ел, чего вдруг? Сел под кустик, тужится, вдруг слышит, кто-то чавкает. Что такое? Оглянулся во круг — никого. Глянул под себя, а там попа травку щиплет.

Что такое лечебная грязь? Это ил. Это мириады мертвых организмов, распавшихся на первоэлементы. Как у голодного человека попа траву кушала, так и Ваш организм, дорогой читатель, если в нем чего-то не хватает, всасывает необходимое через кожу. И выбрасывает отработанный материал соответственно.

Наша кожа — это миллиарды ртов и миллиарды поп. Дайте этим ртам возможность кормиться, они Вас в обиде не оставят. Кормиться солнцем, кормиться микроэлементами. А через желудок сами кормитесь, пожалуйста, как можно разнообразней.

Грязелечение начинает очень сильно повышать сексуальность. А Вы эту сексуальность грамотно используйте: часть по прямому назначению, часть на спорт, часть на науку, часть на расширение бизнеса. Все будут рады, всем хватит.

Я специально не раскрываю Вам все. Я даю наметки, чтобы Вы начали интересоваться собой. Информации сейчас такое огромное количество. Особенно в Интернете. Ищите, читайте, советуйтесь со специалистами, пробуйте на себе.

Возьмите, например, «Аюрведу».

Вы изучали, какая у Вас натура? Натура Вашего физического тела? Влажная, горячая, холодная, сухая? Нет? А ведь на этом Вы можете терять почти половину своей силы. Например, в данный момент в Вас нет огня, а Вы в это время едите. И вместо того чтобы худеть, Вы начинаете набирать вес. Почему?

Простая аналогия. Вы начали разжигать костер. Он только-только разгорелся, а Вы туда лопату земли. Будет гореть? Так и с едой.



Одна и та же пища,
съеденная в разное время суток,
может влиять на организм
противоположным образом!

Если Вы свою натуру не знаете, не сможете и определить, как повлияет на Вас незнакомое блюдо. Натура напрямую связана с группой крови, а группа крови напрямую связана с характером. Индивидуальные измерения за Вас никто сделать не сможет.

Что бы Вы ни ели, какие рецепты бы ни использовали, наблюдайте, как на Вас это влияет. Раз и навсегда можно определить группу крови. Но натуру раз и навсегда определить нельзя.

В молодости человек горячий, кровь кипит; друзья, танцы, машины — натура одна. К старости сидишь, песок пересыпаешь. Уже не до дискотек и крутых тачек. Натура становится другой. Но Вас это, дорогой читатель, не касается. Вы у меня будете вечно молодой и здоровый! Если заниматься будете, конечно.

Мирзакарим Норбеков

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Итак, дорогой читатель, переходим к домашнему заданию этой главы. Напоминаю, выполнение домашнего задания строго обязательно! Как говорится, колхоз — дело добровольное, а не то что, хочу — приду, не хочу — не приду!

1. В течение трех месяцев проводите анализ, какая еда делает Вас агрессивным, какая ослабляет, какая дает силы, какая клонит в сон. Ваша задача — найти и усиливающие Вас, и ослабляющие Вас продукты и блюда. В течение трех месяцев будете заносить в дневник по столбальной шкале Ваше самочувствие до и после такой-то еды. То есть пишете так: «20 декабря, завтрак, настроение 90%, хочу заняться сексом, поел вареники со сметаной, настроение 110%, еще больше хочу секса!» По истечении трех месяцев Вы увидите некоторые закономерности. Затем составьте список продуктов, дающих Вам силу, бодрость, хорошее самочувствие.
2. Расширяйте свой рацион, включайте новые блюда разных стран и народов. Два дня в неделю отводите на кухню Индии и Китая. Если пока нет возможности ходить в ресторан, учитесь готовить дома.
3. Изучите и начните применять различные методики питания. Результаты заносите в дневник.
4. Прочтите о грязелечении. Пройдите курс грязелечения.

Пендель третий

Тело в дело!

Автор неожиданно достает зеркало и показывает его читателю.

Читатель морщится, ерзает и делает вид, что этот тип в рамке — вообще непонятно кто.

После чего получает лекцию о пользе здорового и румяного образа жизни.

Он узнает, для чего нужны водные процедуры, что спорт — отличный способ полюбить жизнь и десять — пятнадцать особей противоположного пола в сутки.

Также автор изложит еще несколько интересных и поучительных историй.

В конце главы читатель получит задания по уходу за своим телом, после чего переходит к приседаниям.

И

у что, дорогой читатель, Вы еще здесь? А предыдущие задания начали выполнять? Если нет — дочитывайте этот абзац и возвращайтесь к предыдущим главам. Пока не начнете выполнять все задания предыдущих глав, читать дальше ЗАПРЕЩЕНО!

Откладывать на любой срок выполнение заданий тоже запрещено! Объясню Вам один эффект. Знаете поговорку: «Новичкам везет»? Так вот, если Вы начнете сразу работать над собой так, как написано в домашних заданиях, все упражнения будут для Вас легче примерно в десять раз.

А если Вы начнете откладывать на потом, обманывать себя, что сначала дочитаете, а уж тогда... То нагрузки возрастут десятикратно! А теперь вопрос на засыпку: если Вы сейчас не можете себя заставить, пока еще совсем легко, как Вы собираетесь действовать при десятикратном увеличении тяжести?

Так что вперед и с песней! Сначала начните делать самые легкие упражнения первых глав, а затем, окрыленный, летите дальше.

В этой главе хочу поговорить с Вами о Вашем теле.

Вспомните, дорогой мой читатель, Вашу молодость. Когда Вам было лет эдак восемнадцать. Помните, каким Вы были бодрым, веселым, жизнерадостным, как говорится: «легким на подъем»?

И куда все это делось? И почему? А потому, что самоотечом многие аспекты жизни идут примерно до 24 лет. Так как у человека до этого возраста физический, гормональный потенциал более высокий, он развивается, беспричинно начинает петь и танцевать, ему кажется — жизнь прекрасна.



С 24 лет начинается физиологическое старение.

Согласны? Не согласны? Я тоже не согласен, но от этого я не становлюсь 20-летним. С этого момента начинается борьба ума, духа, воли со старостью. По траектории во всех планах человек летит уже вниз.

Заметили, что у Вас появился внутренний адвокат? Что бы Вы ни говорили, как бы ни мыслили о своем поступке — Вы всегда правы. И даже если Вы не будете двигаться, будете лежать, сетовать на погоду, на соседей, на весь мир, тешить себя самыми сумасбродными мыслями — Вы всегда останетесь правы.

Ваше сознание говорит: «Ты, конечно, прав, так и поступай!» И если мы с Вами так и не начнем осознанно создавать привычки, поступки, волевые принуждения, идущие наперекор старости, незаметно мы станем степенным, умудренным, спокойным пердуном.

Возраст старого оконченного пердуна наступает в 49 лет. Это граница, за которой начинается старческий маразм. Вам понятно, начинающий старый пердун?

Поймите, мой хороший, сам собой Вы активным не станете, сам собой Вы энергичным не станете.

Если до 24 лет Вам эмоциональность, энергичность, оптимизм давало физическое тело и повышенный гормональный фон, то теперь все наоборот, тело будет давать более худшее настроение, более унылое состояние.

Все чаще Вас будет тянуть спокойно понаблюдать за окружающим миром, как там люди танцуют, смеются, поют, радуются. В этот момент Вы утешаете себя мыслью, что завтра-послезавтра чем-нибудь эдаким подзайметесь, как в былые веселые года, а пока посидите и посмотрите, как окружающая жизнь протекает мимо.

Внутренние разрушения, психоэмоциональная старость приходят очень незаметно, очень хитро. Старость сразу не наступает. Типа Вы были молодым-молодым, а в одно утро проснулись и все — Вы старичок. Старость начинается с 24 лет и идет по возрастающей.

Постарайтесь, пожалуйста, внутри себя обнаружить ту разницу, которую Вы замечаете в себе нынешнем в сравнении с собой 18-летним. Если Вы плывете по течению, то Ваше тело, Ваши мысли через какое-то время перестанут тонуть в воде. Намек поняли? Что в воде не тонет?



С 24 лет тело должно получать под зад от Вашего интеллекта, силы воли и духа до тех пор, пока оно не начнет вырабатывать энергию!

Разрешите Вам рассказать одну историю. У меня есть друг. Она для меня является авторитетом в области духа, в области работы над собой. Такая дамочка ростом метр пятьдесят пять.

Она — чемпион мира по экстремальному бодибилдингу, дважды вице-чемпион мира, чемпион Европы, четырехкратный чемпион России и многократный призер других престижных соревнований. Экстремальный бодибилдинг — это максимальная мышечная масса, это верхний предел.

Но Вы не подумайте, пожалуйста, что перед Вами стоит гиппопотам в женском обличье. Нет. Фигура у нее, что надо, как говорится, «все на месте». И, между прочим, от мужиков отбоя нет. А еще она не только чемпионка и красавица, но и экономически очень обеспеченная женщина.

У нее несколько престижных магазинов. И на сегодняшний день она является самым высокооплачиваемым тренером по бодибилдингу в России. Я специально подчеркиваю ее спортивные и экономические достижения.

Скажите, дорогой всезнайка и всепонимайка: «Конечно, с детства тренировалась, богатые родители, все такое»? Не угадали! Все было совсем не так.

Она решила заниматься спортом не для бодибилдинга, а чтобы на ногах стоять. У нее отсутствует коленная чашечка. После аварии она не могла ходить — нога крутилась

в обе стороны. И была постоянная боль. А она заметила, что, если что-то жует, боль притупляется.

И впоследствии из-за постоянных перекусов она при своем росте набрала порядка ста килограммов веса. Как она сама говорила: «я не ложилась, я не вставала, я просто перекатывалась из одной плоскости в другую».

С мужем они разошлись. Она инвалид первой группы, из квартиры не выходила, потому что по лестнице не могла спускаться. Могла только добраться до кухни, держась руками за стены.

Одна-одинешенька, только раз в неделю работники соцслужбы приносили продукты. Как-то фотографию сделала — полтора на полтора метра, гора колыхающегося жира. Однажды, надевая тапочку, чуть сама себя не задушила собственным жиром.

И как-то она узнала, что во дворе есть спортзал, где занимаются бодибилдингом. И подумала: «Может, начну заниматься и наращу мышцы на ногах?» Когда она пришла к тренеру и попросила разрешения заниматься, тот ответил: «Дурдом в соседнем квартале!» Но она стала регулярно приходить в зал.

Сама ходить не могла, ей люди помогали. Ее никто не хотел тренировать, кому интересна дохлая гора жира? И она занималась сама. У нее два с половиной года был свой угол в спортзале, она там делала пару движений и заваливалась на бок без сил.

Инвалидность, потеря здоровья, одиночество... Но она встала на ноги, начала заниматься спортом, свое здоровье привела в порядок. Никогда даже не думала участвовать в чемпионатах, ее просто попросили. И тогда она стала чемпионкой. А потом открыла собственное дело, стала обеспеченной женщиной.

Королева! Вы согласны? Она на недостижимом пьедестале, несравнима с другими женщинами, которые на ее фоне выглядят серыми мышками. Но откуда она стартовала? Она была на дне, горой жира, которая еле двигается, инвалидом первой группы.

Женщина одинокая, всеми брошенная. И на сегодняшний день — одна из престижных дам! Сама свою судьбу сделала. Теперь вопрос, какая у нее была точка отсчета? Скажем, могло ли ее тело вдохновить ее дух?

Нет. Тело было уже в плачевном состоянии. Плюс вот это отчаяние обреченного человека, когда впереди только смерть. Последние несколько месяцев она сидела на втором этаже около окна и думала, каким путем перекатиться туда, чтобы покончить жизнь самоубийством.

Ее спас РАЗУМ! Через разум она подключила свою волю, свой дух — и заставила свое тело стать таким, каким она хотела.

Если после 24 лет Вы не будете заставлять свое тело быть таким, каким оно было в период от 18 до 24 лет, то тело постепенно станет приобретать форму, цвет и запах прошлогодней дохлой крысы.

Вспоминайте состояние молодости, навязывайте его себе. Само собой ничего не произойдет. Сам собой Вы станете умнее, потом еще более умным, потом суперумным с огромной задницей и отвисшим пузом.

Идеальный эталон мымры или мымрика. Которые сидят и смотрят по телевизору, как в окружающем мире всякие кретины и идиоты на разные экскурсии ходят, а козлы безмозглые поют и танцуют. Или думают: «У меня все в прошлом, я уже не могу танцевать, и вообще я устала и хочу спать».

Ищите, пожалуйста, в своем сознании старость. Ищите разницу: где, в каких аспектах жизни Вы изменились? Внимательно посмотрев внутрь себя, Вы увидите, что давным-давно в Вас поселился глубокий маразматик.

Вам разве не хочется иметь идеальную фигуру, мой дорогой дряблик? Или Вас лучше жировичком величать? Хочется же? Но тело не станет само собой обретать прекрасное состояние. Его надо тренировать. Сейчас не идет речь о Вашей физической красоте. Речь идет о Вашей дополнительно вырабатываемой силе!



Три источника вырабатывают силу — или ее поглощают. Тело — дает силу или сидит на дотации. Разум — вырабатывает силу или получает гуманитарную помощь. Душа — генерирует силу или клянит гранты.

После 24 лет, если Вы все пустите на самотек, тело сядет на шею Вашего духа. Оно будет говорить, посмеиваясь: «Ну, заставь меня, ну, попробуй заставить меня!» И наступит день, когда Вы уже не сможете заставлять тело, будете сидеть и поддакивать и выполнять все его желания.

Чтобы противостоять лени, нужна высокая эмоциональность, высокая энергичность. Через волю, через разум нужно вкладываться в свое тело! И тогда через какое-то время тело станет давать дополнительную силу, дополнительную уверенность, дополнительную бодрость. И Вы почувствуете, что Вы сильнее всех.

А если пустите все на самотек — это кабздец всем Вашим мечтам. Потому что тело начнет разрушаться. Постепенно, но неуклонно. А Вы все больше будете баюкать себя сказками, что это Вам не интересно, другое надоело, третье наскучило. Хотя все Ваши оправдательные измышления, почему те радости, которые были у Вас в молодости, Вам не интересны — это самообман.

Самообман, в который Вы свято верите. А разложение тем временем идет. И вы превращаетесь в мумию — или в мумие, как Вам будет удобнее.

И даже то, что с годами становится более лучшим, более качественным, чем в молодости: интеллект, понимание, доброта — идет псу под хвост, потому что тело становится все хуже и все больше управляет Вашими желаниями и эмоциями.

Давайте, дорогой мой, поговорим и о своем деле. Что является главным в бизнесе? Получение материальной прибыли? Достижение определенной цели? Настрой? Удовольствие? Уверенность? Любовь? Наглядную демонстрацию хотите?

Вытянутые руки поднимите по бокам так, чтобы они сомкнулись над головой. Не на голову кладите, а вытяните вверх, к потолку. Затем опустите левую руку влево на 45 градусов, правую руку вправо на 45 градусов. Пальцы сожмите в кулаки, большие пальцы оттопырьте. Кисти рук разверните так, чтобы большие пальцы смотрели в пол. И держите так 5 минут.

Сейчас я вам покажу разницу между бедностью и богатством. Между несчастьем и счастьем, между разрушением и созиданием. Запоминайте чувство, ту силу, которую Вы применяете, чтобы удержать руки в этом положении.

Это есть Ваш, можно сказать, денежный печатный станок. Который печатает, который генерирует, который создает. Если Вы желаете радость, здоровье, счастье, успех, то знайте — все это создается из того чувства, благодаря которому Вы держите руки поднятыми.

А то чувство, которое тянет руки вниз, и Ваше желание угодить этому чувству — это субстанция, из которой в жизни появляются болезни, провалы, несчастья, обиды, озлобленность. Вот два чувства. Какому из этих чувств Вы чаще всего отдаете предпочтение? Только правду скажите.

Вы только что познакомились с самим собой. Один из Вас — достижение, созидание, творение, генератор рога изобилия всего, что Вы пожелаете. Другой — источник всех наших бед, нереализованности, квинтэссенция зла. Опустите руки.

Скажите, пожалуйста, борьба двух чувств была, да? Какому из них чаще всего мы отдаем предпочтение, говоря: «Да! Что прикажете, мой повелитель?» Желанию опустить руки, согласны? На нем держится вся нереализованность. Это и есть чувство тьмы.

В одной священной книге сказано, что, когда человек попадает в чистилище, он сам выбирает, идти в рай или в ад.

Когда существо, попавшее туда, смотрит глазами, оказывается, оно видит переливающееся всеми цветами радуги, красивейшее зарево на горизонте, и оттуда доносятся такие прекрасные звуки, такие прекрасные запахи ощущаются!

Это внешняя оболочка ада. И много людей идут туда, зачарованные видением. Рай по своему внешнему виду, оказывается, до того невзрачен, что его почувствовать можно только сердцем. Намек понимаете?



Тысячи и тысячи людей проходят мимо
рая в направлении того, что внешне
выглядит красиво!

Знакома Вам такая ситуация? Какое из этих чувств более приятно: держать или опускать? Которое из них более желанно — держаться или опускаться? И как мы чаще в жизни поступаем?

Что лучше, что легче: осудить или понять? Что легче — любить или ненавидеть? Что проще: сказать «люблю!», слово, которое обязывает к материализации, обязывает к действию, или «ненавижу!», слово, которое не обязывает ни к чему?

«Я тебя ненавижу, ты — козел!» — как раз и является нежеланием брать на себя обязанность. Любить, создавать — это заставляет трудиться. Ненавидеть — это есть внешнее проявление внутреннего зла, которое начинается из пассивности, из вакуума, из пустоты.

И человек начинает думать: «Погода опять не та, люди не те пошли, куда этот мир на хрен катится!»

Помните две группы студентов, о которых я Вам рассказывал в прошлой главе? Я остановился тогда на том, что экспериментальная группа быстро разорилась, а контрольная еще даже и не приступала к своим бизнес-проектам. Хотите узнать, что было дальше?

А дальше началось самое интересное.

Первая и вторая группы по своему поведению стали резко отличаться друг от друга. В первой, контрольной группе занятия в 8 часов вечера заканчиваются, и они расходятся, через пять—десять минут в аудиториях никого нет.

Потому что у них есть работа, есть задача, есть план, они разбежались, ушли.

В экспериментальной группе занятия заканчиваются — ни один не уходит. В полночь я начинаю ходить по аудиториям, по коридорам, начинаю орать: «Вы уйдете или нет?! Четыре часа назад занятия закончились!!»

Я ругался, но я был счастлив!

Они все обанкротились. Почему? Потому что первая организация, которая открывается, всегда строится на основе идеализма, на основе фантазии, без реального опыта. Это сказочная организация, воздушный замок. А воздушные замки имеют свойство рушиться.

А первая группа была спокойна, потому что они поставили задачу: «Давайте сначала два года пройдем обучение, а потом уже стартуем». И они тоже обанкротятся. Но они-то упадут там, где рядом нет опытных наставников, которые скажут: «Ура! Поздравляю с первым опытом!»

Однажды упав, без поддержки большинство из них уже не встанет. Появятся упаднические мысли: «я не годен», «я не достоин», «я слаб», «у меня ничего не получится». И они, как глисты начнут пристраиваться на наемную работу. Поползут утром туда, вечером обратно.

Достаточно три-четыре года проработать наемным работником, и человек к рабскому поведению привыкает.

Он начинает получать удовольствие от того, что достаточно притворяться, что делаешь работу, достаточно минимум умного выражения выработать, делать вид, что ты думаешь, и преданно, стянув шляпу, как кот из мультфильма «Шрек», смотреть в глаза руководителя.

И все. Ты как сыр в масле начинаешь кататься. Но катится человек всегда вниз, катится на самое дно.

Интеллектуальная тупость, духовная расхлябанность, слабость духа, отсутствие внутренней работы — и человек вляется в рабское положение, начинает ЖЕЛАТЬ быть наемным работником.

Этому человеку суждено долгое время, до тех пор, пока жизнь в лоб не ударит, оставаться в детстве.



Наемный работник — это не повзрослевший человек!

Почему? Потому что наемный работник начинает искать вокруг себя тетю, мамочку, папочку, дедушку и бабушку. Которые будут вместо него думать, которые будут его защищать и планировать его будущее благополучие.

Так человек создает фантазии о существовании более умных людей, более сильных людей, более талантливых людей и более удачливых людей. Сказка создана, и в этой сказке человек играет роль Золушки, на которую когда-то с неба упадет тыква с колесами.

А в реальной жизни тыквы с колесами на голову... падают, конечно, но надо очень стараться. А вероятность того, что она при этом будет еще и волшебной... Сами посчитайте. Продолжаем, уважаемый Старший Наемный Работник?

31 студент находился на беговой дорожке, они не имели права останавливаться, потому что при одном только мысленном взгляде назад они начинали еще проворнее шевелить лапками. Почему? Потому что сзади мы поставили длинное-длинное шило, которое постоянно кололо их ягодицы.

Надо начинать платить за квартиру, надо начинать платить за машину. А к своей квартире и машине они моментально привыкли. Человек очень быстро привыкает ко всему хорошему и начинает воспринимать его как данность.

Человек к нищете, к одиночеству тоже, кстати, привыкает и начинает эту позицию защищать. Вы согласны со мной, бедняжечка мой несчастненький?

Почему эти студенты не уходили вечером домой, а сидели до последнего? В контрольной группе, когда спрашиваешь: «Есть у вас вопросы?», в ответ слышишь молчание. Я говорю: «Хорошо, три вопроса. Пока не зададите, вы не уйдете».

И оттуда слышны такие вопросы, типа: «Каково Ваше отношение к возможности теоретического обоснования существования отдельных первичных очагов простейшей жизни на Марсе?»

Какое, на хрен, это имеет отношение к экономике? Какое отношение имеет к их бизнесу? А они мне эти вопросы задают.

А в экспериментальной группе студенты сами ко мне подходили. Студенты этой группы задавали вопросы, которые имели отношение к их сегодняшним реальным задачам.

«Где снять недорогой офис?», «Как можно найти беспроцентный кредит?», «Откуда достать хороших работников? В прошлый раз были одни тупындыри!» Я их понимаю. Тоже не хотел бы платить деньги человеку, который более тупой, чем я.



Платят за то, что человек умеет делать что-то чуточку лучше, чем руководитель.
Это обмен силами.

Они начали задавать реальные вопросы, которые связаны с реальными проблемами и реальными действиями. Ребята воздушных замков уже не строили.

Они все были разными людьми. Среди них были люди, от природы имеющие силу, от природы имеющие слабость, разные физиологические нюансы, особенности воспитания.

Один человек вырос там, где большинство людей гордилось тем, что они бедные.

Другой вырос там, где человек, читающий книги, считался тупым.

Третий вырос в таком месте, где родители гордились тем, что: «Мой дед был ассенизатором, отец работал на мусоровозе, мы работаем сантехниками, и ты, даст Бог, карьеру сделаешь по династийной линии!» Готовая вложенная программа поведения.

Физические данные разные. А физические данные влияют на интеллектуальное состояние.

Вот, например, живот опустите. Если, конечно, есть что опускать. Макушкой тянемся к потолку. Выпрямите, пожалуйста, спину, оторвите спину от спинки стула. В нашем мире никто со спинкой от стула не рождается.

Макушкой тянемся, тянемся, пытаемся потолок достать. Чувствуете, как сужается область живота? Теперь напряжение с лица уберите. Натяните такую легкую улыбку, как будто Вам жить приятно. Молодец! Так и ходите все время!

Примерно, через 10 минут Вы начнете чувствовать уверенность в себе, настроение другое, мысли другие. А как сделать, чтобы Ваше тело всегда поддерживало Ваше настроение. Ваши внутренние интересы? Для этого и нужен спорт.

Контрольная группа. Мы говорили им про прелести спорта, про важность спорта. О том, что ты вкладываешь в свое тело, в свой организм через спорт свою волю, свой дух, свою душу. Получаешь более сильную вспомогательную энергию. Спрашиваешь: «Понятно?»

Они как китайские болванчики кивают, мол, понятно. Через три месяца проверяем — из них в спортзал 5–6 человек из любопытства сходили два раза. Остальные еще старательно готовятся. Чтоб когда-то пойти.

Экспериментальную группу я сам лично привел на тренировки. Три раза в неделю я их собирал в спортзал и проводил с ними тренировку по карате. Другой тренер проводил с ними занятия по вольной борьбе. Для чего?

Обычный человек имеет обычные навыки сопротивления трудностям: жаре, холоду, физической нагрузке и прочему. Если большая физическая нагрузка — он ломается, если холод — простужается, если жара — у него тепловой удар. Но эти границы можно расширить.



Любое повторяющееся действие создает новую форму навыка!

Например, обычные люди, встретившись с трудностями, которые выше их сегодняшних возможностей, тут же падают, начинают хныкать, горько плакать и, размазывая сопли и слезы по печальному лицу, катаются перед преградой, уползая потом в ту сторону, где нет никаких проблем.

Мурманский Норбеков

А теперь представьте, мы с Вами на татами. Вы должны меня 100 раз бросить на ковер. Бросаете, я шлепаюсь, встаю, Вы опять меня бросаете, я опять встаю.

После 10-15 падений у меня появляется желание чуть-чуть полежать, после 40-50 раз у меня уже это желание сформировалось в твердое мнение: еще один раз, и я попрошу дать подушку и выключить свет. Только половина бросков, и мне хочется отступить, а надо ведь вставать!

Последние 20-30 приемов тело уже совсем устало, сердце стучит, дыхания не хватает. Управление берет дух. Только на духе держится этот твой очередной подъем с пола. Спорт — это не только тело. Спорт — это такая сила, которая помогает тебе держать удар, когда обычные люди уже сломались.

И когда на горизонте возникает какая-то очередная проблема, обычным людям непосильная, человек, выработавший характер, привычку сто раз подниматься после падений, просто встает, отряхивает одежду и действует дальше.

Понимаете?

Нашей задачей была выработка у экспериментальной группы именно этого навыка. Вот для этого мы их и пригласили в спортзал.

И когда после разорения люди боятся, сомневаются в себе и отступают назад, наши ваньки-встаньки в этот момент отряхнули свои попы, приободрились и с вдохновением и наслаждением снова ринулись в бой.

Значит, дорогой мой толстобрюх, срочно ищите какой-либо активный вид спорта, такой, который Вам по душе. Не нужно гипернагрузок. Не надо изнурять себя до бесчувствия и вечных болей.

Легкий спорт, легкое плавание, легкий бег, йога, цигун. Вы можете одним выстрелом десять зайчиков на шампур насадить.

Например, прекрасно воздействуют на форму тела спортивные танцы. Там многие участки тела тренируются так, что у спортсменов становится идеальная сексуальная фигура. Можете в стриптиз пойти устроиться. И заработок приличный, и фигура хорошая будет. Эй, это шутка была, куда Вы рванули-то?

Когда я ученикам рассказываю о спорте, я обращаю внимание на его побочный эффект — повышенную сексуальность. Если человек занимается спортом, не изнурительно, но с хорошей нагрузкой, у него круглосуточная потребность в сексе.

Конечно, круглосуточно ни один дурак не будет сексом заниматься — возможности нет. Но вот эту вот дополнительную сексуальную энергию можно использовать и на бизнес, и на культурный досуг, и на общение, и на хобби.

Бесполезно дохламу человеку, на чьей слабой воле висит дряхлое тело, говорить об успехе, потому что он в этой жизни еще собственное дело начать, и десятки—сотни людей за собой вести.

При этом еще тащить висящую на спине 100 килограммовую опухшую тушу, которая постоянно отравляет его тело, его волю, его дух.

Но! Сразу хочу предупредить! От того, что Вы десять—пятнадцать дней позанимаетесь, ничего не произойдет. Чтобы это качество стало вырабатываться, нужно около трех месяцев. После этого начинает развиваться сила, масса, объем.

Понятно, уважаемая булка с маслом? Первые занятия пользы не дают. Первые пять—десять дней, когда Вам надо опять идти на тренировку, я Вам настоятельно рекомендую — с утра анализировать все Ваши мысли.

Следите, что начнет Вас обманывать, начнет говорить: «Пропусти сегодня, не ходи!» Какое состояние больше всего заставляет Вас остаться дома. Проведите экскурсию по местам своей активной лени, активной слабости.

Постарайтесь запомнить ее рожу, ее аргументы и ее эмоции. Какими умными великими словами эта дрянь пытается заставить Вас остаться в этот день дома.

Помните, когда Вам было 18 лет, как много Вы ходили? Замечали ли Вы тогда скамейки кругом? Если скамейки замечаете — значит, у Вас глубокая форма старости! Давайте себе ежедневный принудительный марафон.

И наблюдайте, как Ваше тело реагирует, как часто, как быстро Вы устаете. Нарращивайте активность, но не сокращайте время сна. За счет отдыха активность не нужна. Если Вы не будете наступать на старость, значит, старость будет постепенно отбирать Ваши силы. Шаг за шагом, день за днем. До тех пор, пока однажды Вы не обнаружите себя дряхлой, хилой, сморщенной поганкой.

Хочу еще раз вернуться к моим студентам. Я мог бы о них рассказывать два года подряд, ведь в течение двух лет не только они учились и достигали успеха, я тоже учился вместе с ними!

Через два года мы подбили результаты. Контрольная группа 30 человек и экспериментальная группа 31 человек.

Они учились абсолютно одинаково, одинаковые знания получали. Только первая группа училась таким образом, что они через свой ум и свой реальный опыт фильтровали все полученные знания.



Всю информацию они пропускали
через свое сознание!

Брали то, что им кажется важнее, выбрасывали то, что они считали неинтересным. Они сортировали знания. А в контрольной группе принимали всю теорию за абсолютную истину и собственных шишек набивать не торопились. Но! Академический опыт передачи знаний в практической жизни не работает!

В клубе, который я много лет возглавлял, однажды решили ускорить процесс обмена знаниями.

А там были люди разной степени богатства: первые миллиардеры появились, уже были десятки мультимиллионеров с состояниями в сотни миллионов долларов и стайки начинающих успешных предпринимателей с состоянием в 10-20 миллионов.

Мы сделали ротацию — мультимиллионеров отправили к миллиардерам пообщаться, обменяться взглядами, миллионеров к мультимиллионерам, совсем начинающих к миллионерам. Этот эксперимент окончился полной неудачей. Почему?

Звонят или при встрече говорят практически все: «Какого идиота вы ко мне отправили! Я не понимаю, как он не разорился еще? Он же ни хрена не понимает в бизнесе! О чем я говорю, он не понимает. То, что он несет — вообще какая-то чушь собачья, малоэффективная и глупая!»

Человек, имеющий два с половиной миллиарда долларов, говорил так о человеке, имеющем сто с лишним мил-

лионов долларов. А тот, кто имел сто миллионов долларов, соответственно говорил так о тех, у кого было 10 миллионов долларов.

То есть только через свой личный опыт, через практику, через сотни ошибок приходит понимание следующего уровня бизнеса.

Студенты в контрольной группе жили в общежитии на родительские деньги, в лучшем случае где-то официантами подрабатывали. Экономически они находились на самом дне. И можно было хоть сто лет рассказывать им о взглядах работодателя. Но они все равно не смогли бы этого понять.

И это была преграда, через которую невозможно было пройти.

А в экспериментальной группе все открыли собственное дело, грохнулись, пришли в себя после провала. И они уже были готовы получить реальную помощь, реальную поддержку, и их вопросы были реальными и ответы тоже были реальными, их можно было использовать сегодня же.

И ребята стали начинающими работодателями. Их сознание было открытым на сто процентов. Они ничего не пропускали и не говорили: «Давай так, сейчас пока делаем, потом объясним, почему я так должен делать».

В конце второго года самый успешный студент имел состояние около трех миллионов долларов. А три-четыре самых отстающих имели состояние около полумиллиона долларов. Мы им условно тоже поставили зачет.

А контрольная группа как жила в общежитии, так и осталась там жить!

Я рассказываю Вам о наших наблюдениях, о наших опытах в течение двух лет каторжного труда, который в

одном случае дал результат почти нулевой, на нем мы чуть не сломались.

Зато другая группа преуспела за счет того, что мы их заставляли все делать не завтра, не в понедельник, не в следующей жизни, а тут же, сегодня, сейчас. И мы получили такой результат, из-за которого я иду по жизни с гордо поднятой головой, потому что эти ребята дают мне вдохновение!

Благодаря им я понял, что беднота и нереализованность достаются титаническим трудом. Понимаете?



Чтобы оставаться в нищете и прозябании, Вы прикладываете столько же сил, сколько тратят успешные люди, чтобы жить в достатке и радости!

Мы так насобачили экспериментальную группу, что они научились всего играючи достигать. А контрольная группа где была, там и осталась. Кстати, дорогой мой, хотите дам рецепт легкого бизнеса с небольшим вложением и быстрой окупаемостью? Хотите? А хрен в холодильнике еще остался? Намек поняли?

Сами ищите то, что Вам по душе. Ваш путь, например, будет у меня вызывать чувство дискомфорта, ведь это не мой путь. Мой путь будет у Вас вызывать чувство дискомфорта. Вот почему у меня нет готовых навязываемых рецептов. И ни в коем случае и быть не должно.



Один и тот же рецепт одному помогает,
а другого убивает!

Рецепта не дам, но совет могу дать: выбирайте тот бизнес, который Вам по сердцу. Сядьте и не торопясь подумайте, выпишите три дела, которыми бы Вы занимались, если бы у Вас был миллион триллионов триллиардов долларов. Вот среди этих дел и будет лежать путь Вашего сердца.

А если делать бизнес без сердца, все это будет просто имитация. Если уходит любовь к собственному делу, которая есть у многих в начале пути, дело начинает застывать.

Это все так же, как и в супружеских отношениях. Я всегда говорю, что в юном возрасте, когда создается семья, часто путают любовь с эрекцией. Он думает, что любит, а на самом деле это просто половое влечение, желание создать семью. Поэтому потом в паре появляются черствые отношения.

Есть полная взаимосвязь между 495 параметрами жизни. Если мы возьмем их под управление, тогда наша жизнь уже не будет унылым коротанием времени, не будет ада в Вашей жизни, а будет наполнение радостью и полная гармония.

Если в семье проблемы, они переносятся в бизнес. Скандалы туда переносятся. Бизнес не идет — неприятности переносятся в семью. В семье проблема — на здоровье это влияет? Со здоровьем проблемы...

Не нужно тешить себя иллюзиями, что если Вы больны, то Вы кому-то нужны. Я более жестко скажу — больной Вы

никому не нужны. каким бы Вы специалистом ни были! Вас будут уважать, Вас будут любить, Вам будут помогать, но Вам будут искать замену.

Если Вы больны, Вы приносите другим счастье? Вы только страдание можете принести! Это — как круговая порука, если бизнес не в порядке, тогда он тоже разрушает здоровье. Значит, надо делать только то, что доставляет Вам счастье, что доставляет другим радость. Путь без сердца — дорога в ад.

Сейчас вдруг вспомнил некий случай. У меня был один из тех людей, которого, как тренер, сопровождаю много лет — лет пятнадцать уже. И в отношении к нему у меня возникла очень большая симпатия, я навязался ему помогать — уговаривал, поощрял, иногда хороший пинок под зад давал. Я был для него Мирзакарим, а через какое-то время стал Мирза.

Но однажды меня вдруг резануло слово «Мирзакарим Санакулович», а он стал для меня «Такой-то Такой-тыч».

Так случилось, однажды мне нужна была наличная сумма. Очень срочно понадобилась. Я обратился к нему, приехал срочно в его банк. И вдруг вижу, что передо мной сидит незнакомый человек, который считает каждую копейку. Мне нужно было до вечера каких-то жалких 100 тысяч долларов. А ему вдруг стал нужен от меня документ — доказательство моей платежеспособности.

И вижу, что он ведет себя как-то странно, а я начал чувствовать себя очень плохо, меня стало трясти, появилось какое-то ощущение грязи. Я тут же оттуда ушел.

И вдруг до меня дошло. На следующий день я взял свои кое-какие документы, приехал к нему и, играя в дурачка, говорю: «Нужно детализацию сделать на моем цюрихском

счете, помоги мне, пожалуйста, а то я в этом не разбираюсь».

Я дал ему номер счета, сказал шифр. И, когда все раскладки с Цюриха пришли, я смотрю, как у него глаза стали потихонечку расширяться.

И он у меня спрашивает: «Тут количество нулей не ошибочное?» Я глянул и отвечаю: «Да нет, слава Богу». И он вдруг мне говорит: «Мирза, я тебя теперь вообще не понимаю! Объясни, почему ты так живешь?»

Я отвечаю: «А скажи, пожалуйста, дорогой, как я вообще должен жить?»

Он говорит: «Я сколько раз звал тебя к себе на Рублевку, сколько предложений делал. Ты вот у меня спрашиваешь какие-то сто тысяч долларов. Дай мне свои деньги в мой банк, я ежемесячно буду тебе перечислять дивиденды в миллионы долларов!»

Я ему сказал: «В том-то и дело! Родной мой, мне этого не надо! Значит, я вот сейчас ухожу от тебя, может быть, встретимся когда-нибудь. Но, когда ты выздоровеешь, ты поймешь, что бедность — это когда тебе не хватает один доллар... или один миллиард долларов. И то и другое означает: ты нищий! Ты раб нищеты! Ты не свободен. Я просто к тебе пришел сказать — когда мы встретились, это все у меня было, когда мы с тобой расстаемся — это все у меня есть».

У меня до сих пор самолет в разобранном виде лежит. Один из первых частных самолетов в Советском Союзе. Шестиместный реактивный, 4900 км дальность полета.

Яхта 3000 лошадиных сил, 24 м длиной. (Для сравнения, тепловоз 2 т 10 л — это 3000 лошадок). Развивает скорость до 200 км в час. Все это было у меня еще тогда.

Мне некоторые слушатели-миллионеры говорят: «У меня все есть, могу все себе позволить, но не хочу. А хочется уйти во внутренний монастырь. Пришел к Вам в себе разобраться!»

А Вы знаете, дорогой читатель, что очень вероятно это ждет и Вас? Ну, если, конечно, заниматься будете собой и достигнете поставленных целей. Почти все люди, достигшие финансового успеха, начинают попадать в состояние депрессии.

Один из самых высоких уровней жизни в Швейцарии, в Швеции, в Норвегии. И самое интересное — чем выше уровень жизни, тем выше уровень самоубийств. Парадокс? Нет, закономерность!



Когда человек построил свою жизнь на удовлетворении экономических потребностей, его несчастье, трагедия начинается после удовлетворения экономических потребностей!

Что за трагедия начинается? Постоянная депрессуха, желание, чтоб все быстрее закончилось. Потому что у человека был интерес первого уровня, до второго, третьего, четвертого у него не было времени. И он все остальное отвергал.

Люди, занимающиеся духовностью, у него вызывали мысли, что они идиоты, придурки, он их отвергал. А когда он достиг уровня экономического богатства, оказался в зоне поиска своей гибели.

Вот посмотрите, пожалуйста, где мы чаще всего новых русских встречаем? Горные лыжи, экстремальный спорт, дайвинг, серфинг. Видите, после экономического насыщения они начинают искать риск, место, где смерть рядом ходит. Почему?

Потому что глубоко в подсознании находится скука. И начинается подсознательный поиск — каким способом прикончить себя. Игра со смертью начинается. Я с этим явлением встречался в своем клубе сплошь и рядом. Ваш случай будет не первый и не последний. Я сам лично через это проходил.

Но без этого нельзя. Почему? Зона почемушки начинается, дорогой мой. Давайте на детях это рассмотрим.

Когда пузо уже полное, когда тело уже набирает силу, ребенок становится на ноги и начинает интересоваться всем вокруг. Он переходит в зону исследования. Берет заколки, начинает засовывать в розетку.

Начинает интересоваться, что это такое на плите блестит и пыхтит и что будет, если его свалить на пол. А потом, когда уже начинает человеческим голоском общаться, спрашивает: «почему то, почему это?» Зона почемушки.

И когда тыходишь в эту зону и некого спросить, это может оказаться фатальным. Пустая зона может заполняться играми со смертью.

Второй уровень — зачем я, почему я, кто я, для чего мне дан разум, почему я — женщина или мужчина?

А у тех людей, которые живут в зоне выживания — у них нет времени для этого. Потому что они заняты удовлетворением интересов животного мира.



В каждом из нас есть 4 части: человек-животное, человек-разумный, человек-душевный, человек-духовный.

Гармоничность всех частей создает состояние счастья. Иначе, ты сыт и все у тебя есть, а в душе глубоко несчастен, глубоко пуст. С этим человек встречается, если он целенаправленно занимается только материальным обогащением, удовлетворением животного начала в себе.

А что, если мы с Вами одновременно начнем заниматься четырьмя видами работы: и над своим духом, и над своей душой, и над своим разумом, и над финансовой свободой?

Или так и будете ходить кривобоким?

У эстонцев есть пословица: эстонец должен в жизни сделать три вещи — построить дом, посадить дерево и вырастить сына. Если, конечно, успеет. Думаете, это про эстонцев анекдот? Да про Вас это, мой замороженный, про Вас. Ускоряться надо, активизироваться!

Хотите я Вам дам несколько советов, как усилиться на триста—четырееста процентов? Только давайте сразу договоримся, я с Вас возьму плату. Какую? Самую высокую плату, которую можно взять за бесплатный совет: я говорю, Вы — ДЕЛАЕТЕ! Договорились?

Скажите, пожалуйста, Вы когда свой матрас меняли? Постель-то меняем каждый день, а вот матрас меняется раз в сто лет. Ваша бабушка купила этот матрас, а достанется еще Вашей правнучке.

Матрас надо менять в худшем случае раз в две недели. Но это невозможно, замучаетесь покупать. Вы согласны? Просто невозможно. А как же быть? И зачем менять?

Вы когда-нибудь в фильмах видели какой-нибудь митинг? Когда сотни тысяч людей идут, колыхаются всей улицей. Берем микроскоп, смотрим на волосинки, которые Вы взяли с матраса. И видим прозрачных пылевых клещей, через которых цвет волокна с матраса просвечивает насквозь, так что их почти и не видно.

Весь матрас покрыт многими слоями этих паразитов. А в руках у каждого из них вилка и нож, и ждут они еду, то есть нас, на восемь-девять часов отдающих себя им на растерзание. А если постелить свежую простыню?

Хорошо, мы берем новую простыню, застилаем, смотрим в микроскоп, на пятнадцатой минуте количество пылевых клещей на один квадратный миллиметр столько же, сколько их на матрасе, который десять лет не меняли.

Можно ли от них избавиться? Можно сделать, чтобы на Вашем теле их не было, но только до первого выхода на улицу. Выйдете на улицу — оттуда очередную порцию принесете, а они размножаются с астрономической быстротой.

Мы проводили эксперимент. Вы спите на этом матрасе, мы приходим незаметно от Вас, дезинфекцией убиваем этих клещей и уходим. Чтобы не было самовнушения, испытания изначально проводятся чисто.

Есть экспериментальная группа, которая не знает, что с ними проводится испытание. И контрольная группа, с которой ничего не проводится. Кто из них участвует в эксперименте, ни один из участников не знает. Что происходит — тоже никто не знает.

Но в одной из этих групп, состоящей из 100 человек, ежедневно горячим утюгом, поставленным на максимальный пар, проглаживаются их постели. То есть пропариваем все постельное белье. И здесь мы наблюдаем примерно двадцативосьмипроцентную надбавку бодрости.

Если у Вас было 1000 долларов, еще 280 долларов просто с неба свалились. Смекаете, что нужно делать, дорогой читатель? Мелочей нет! У меня часто спрашивают, а если с ворсом матрас или с шерстью? Да клещи эту шерсть используют в виде лестницы, чтобы добраться до Вашей задницы.

Просто пройдите горячим паром. Исследования показали — достаточно обрабатывать постель раз в две недели. Но если сегодня Вы сделаете пропарку и ляжете, то скорее всего будете до утра ждать сладкого сна, выпучив глаза. Не надо ожидать какого-то чуда. Просто спите.

А теперь, как говорили в Советском Союзе по радио, переходим к водным процедурам. На этом фронте мы тоже проводили испытания. Экспериментальная группа принудительно занимается обтиранием, а контрольная группа живет обычной жизнью. Участники между собой не пересекаются.

Исследование проводится так, что обе группы не знают, что ключевым элементом является обтирание. Эксперимент показал, что у экспериментальной группы бодрость повышается на 70%. Если у Вас 1000 долларов в кармане — вот Вам еще 700 долларов, свалившиеся с неба.

Значит, Вы утром встаете, идете и обтираетесь мокрым вафельным полотенцем докрасна, а около душа Вас уже ждет человек и говорит: «На тебе 700 долларов!» Каждый день Вы получаете удовольствие и еще в придачу семь сотен долларов.

Есть один важный момент. Надо пользоваться после обтирания кремом, особенно дамам старше 25 лет. Потому

что обтирание сушит кожу. Подойдет любой обычный крем, например детский. Утром намазали, весь день проходили, а вечером насухо очищайте тело.

Мужчинам тоже рекомендую. Но мужчины все начихательски относятся к своей внешности. Заставить мужчину покрывать себя кремом — это то же самое, что заставить женщину молчать две недели.

Один из моих наставников, который прожил 112 лет, мне все время говорил: «Причина моего долгожительства — вот это средство». Каждый день он заставлял покрывать его жиром.

Он говорил: «К старости не только через задние поры у тебя будет выходить сила, но и через поры кожи. Жизненную силу надо беречь. Единственное, за счет чего я так долго живу — вот этот способ. И ты после 40 лет возьми на вооружение».

Он своим долгожительством доказал правоту своих слов. Но аромат в комнате стоял жуткий — запах бараньего жира. Я спрашивал — есть ли разница в жире? Оказалось, что разницы нет никакой, просто тело не должно терять влагу. Поэтому я предлагаю Вам крем с каким-нибудь приятным запахом.

Когда я приезжаю с тренингов, которые проходят на побережье, у меня всегда спрашивают: «Ну как океан?» А я отвечаю, мол, видел, красивый. А почему только видел? Потому что, я заметил, после купания на море мне вообще неохота чем-то заниматься.

Какие там занятия? Я расслабляюсь, и мне наплевать. То есть, исходя из того, что я не могу собраться потом на занятия, я вынужден все эти годы обходить купание.

Значит, анализируйте, пожалуйста, что и как на Вас действует. Чтобы потом знать, что взять для своего хорошего самочувствия.

Обязательно проведите исследование, от какой водной процедуры у Вас появляется бодрое настроение. От теплой воды, от горячей, от ледяной, от контрастного душа...

После помывки нужно провести анализ, какая форма обливания в домашних условиях вызывает у Вас повышенную работоспособность. Например, горячий душ действует на мужчину в основном как анти-Виагра.

Мужчина пришел домой вечером после работы с огромным желанием заняться сексом со своей любимой. У него сегодня романтическое настроение. Но он пришел весь грязный, пыльный, налил себе горячую ванну, залез туда... и уснул. И весь романтический вечер откладывается до следующего года.

А про влияние холодной воды на мужчин есть интересный исторический факт. Как-то во времена правления Екатерины II императорский гусарский полк начал гулять направо и налево. Ну, понятно, гусары — бабники сплошные. Не сказать, чтоб они до этого скромно себя вели, но тут уж совсем распоясались.

Слухи дошли до Екатерины, она разгневалась, когда узнала, что ее полк уже половину Санкт-Петербурга перемел. И тогда императрица приказала по утрам обливать их на плацу холодной водой из Невы. И что? Они перетрахали вторую половину горожанок!



Потому что утренний холодный душ на 90% мужчин действует как килограмм Виагры.

Так что изучайте, как можно закалять Ваш организм. Но нужно учитывать индивидуальные особенности Вашего организма, его состояние. Перед употреблением стрессовых методов обязательно посоветуйтесь с Вашим терапевтом. И нагрузки давайте постепенно, не спешите, это не тот случай.

Вот, например, был бум закаливания по Порфирию Иванову, когда многие ныряли в ледяную прорубь. Но надо учитывать особенности своего организма, а то нырнул человек и не вынырнул. Кровеносная система может быть не в том состоянии. И ее нужно постепенно укреплять.

Почему я говорю: наблюдайте, изучайте. И в Библии, и в Коране, и в Ведах — везде есть подсказки. Такой простой пример возьмем. Ну, допустим, я представитель ислама. Для меня нормой является ежедневная пятикратная молитва.

И в Ведах, и в православной вере тоже есть традиции ежедневной неоднократной молитвы. Если не знаете, спросите у монахов. Есть и такие молитвы, которые длятся с утра до вечера.

И войти в молитву тоже нужно чистым, даже неvspoteв-шим. Когда человек пять раз молится, какое у него состояние души? А если пять раз в день мыться? Какое состояние у тела будет? Поэтому, если Вы, дорогой мой, православный, тоже можете мыться пять раз в день.

А вообще идите в баню! Советую Вам, дорогой читатель, ходить в баню два-три раза в неделю. Парная прекрасно чистит тело, выводит многие токсины и шлаки.

Вы хоть раз в жизни очищали свой организм? Хотя бы раз в жизни чистили печень? Обязательно найдите такую методику и почистите печень. Ну и другие органы тоже же-

лательно. И посмотрите, что из Вас выходить начнет. Всякие камушки, песочек.

Скажу Вам приятную новость – выйдет у каждого! На небольшой коттедж стройматериалов хватит. Потому что от нашего образа жизни, от мыслительных процессов, от питания все это постепенно накапливается.

Есть масса симптомов, которые Вам об этом могут сказать – цвет лица, различные пятнышки на теле, пожелтение глазных белков, различная кривизна ногтей, ломкость волос. Внимательно изучите свое тело и начинайте ему помогать.

Дорогой читатель! Хотите мощный омолаживающий и оздоравливающий рецепт? Тогда приготовьтесь к дыхательной гимнастике.

Что это за гимнастика и зачем она нужна?

Представьте себе, маленькая комнатуха – два на три метра. Если Вы в этой комнате будете 3 дня сидеть, что с Вами произойдет? Наступит кислородное голодание, появится усталость, уныние, и на мир смотреть не захочется... согласны со мной?

А если Вы там не один, а с Вами еще двадцать пять человек сидит с 6 утра до 9 вечера, при этом окна закрыты – Вы же вообще ничего соображать не будете... как всегда!

А если в эту комнатуху еще табачного дыма напустить?!

Скажите, пожалуйста, через сколько часов Ваши мозги станут дубовыми, а мысли махровыми? Да Вы минут через пятнадцать будете уже с усилием вспоминать, что такое умножать два на два! Сначала начнете на пальцах считать: раз, два... а потом начнете думать, о чем это я вообще...

Мирзакарим Норбеков

А потом у Вас останется только одно желание — пойти куда-нибудь утопиться или повеситься.

А теперь выйдем на свежий воздух — что произойдет?.. Начинаем потихонечку оживать!

С каждым годом Вашей жизни объем легких, та часть, где идет кислородный обмен, начинает сокращаться-сокращаться, уменьшаться-уменьшаться, и это в первую очередь отражается на Вашей памяти, на скорости Ваших мыслительных процессов и на Вашем настроении.

Самый большой объем легких по отношению к объему тела — у четырехлетних! Посмотрите, как они живут! Попробуйте хотя бы 20 минут повторять за ними то, что они делают!

Объем легких по отношению к объему своего тела у 16-17-летних юношей тоже идет в плюсовом варианте. Они не могут усидеть на месте спокойно, вечно где-то что-то должны делать!

А после 24 лет объем легких постепенно-постепенно начинает уменьшаться — и к 50 годам он уменьшается уже в 2 раза, а к 60 годам — в 3 раза.

Возьмем этого шаркающего ползуна, заставляем его делать дыхательные упражнения... через 15-20 минут замечаем — у него, оказывается, щеки красненькие, глазки блестят! Хотя это и временно.

Значит, тем из вас, кому уже за 24, придется самостоятельно следить за расширением объема своих легких. Дыхательные упражнения плюс обязательно, кровь из носа, где-то 30-40-минутные прогулки ежедневно перед работой на свежем воздухе.

Особенно тем из вас, кто занимается умственным трудом, и тем, кто имеет ответственные ключевые посты на работе.

Это именно тот участок, где вы в десятки раз активизируете свой организм. И, с ясной головой приходя на работу, вы будете давать намного большие результаты, чем обычно с затуманенной головой, наклюкавшись кофе...

Чтобы заниматься дыхательной гимнастикой, Вам нужно будет тщательно изучить противопоказания.

Итак, противопоказания. Дыхательной гимнастикой строго-настрого категорически запрещается заниматься тем, кто не умеет считать. Хотя бы до пятидесяти. В крайнем случае до тридцати двух...

Но если Вы как раз относитесь к этой категории граждан, попросите кого-нибудь надиктовать Вам этот счет на магнитофон или на аудиоплеер.

Потому что дышать Вам придется по строгой схеме.

Первая часть упражнений называется «Растяжка вдоха». И делается это следующим образом.

Вы встаете прямо... желательнее напротив раскрытого окна (конечно, если оно не выходит на оживленную проезжую часть Вашей улицы) или, еще лучше, на свежем воздухе в каком-нибудь парке.

И, поднимая свои руки через стороны вверх, описывая окружность, считаете ...ну, предположим, до 8. На «раз» начинаете вдох и начинаете подъем рук. На «восемь» заканчиваете вдох и соответственно подъем рук тоже.

На мгновение задерживаете дыхание. Затем делаете свободный выдох. Руки при этом свободно опускаете через стороны вниз.

Движения руками Вы производите с целью помочь своим легким максимально развернуться, а позвоночнику —

распрявиться. Согласитесь, дышать и при этом сутулиться — смысла мало.

Далее. Следующий раз считаете до 10. Потом до 12. До 14. И так далее... таким образом делаете пять-шесть раз. На этом первая часть упражнения заканчивается.

Следите за тем, чтобы скорость счета была примерно одинакова при каждом подходе.

Смысл — Ваш вдох длится с каждым разом все дольше и дольше. Отсюда и название — «Растяжка вдоха».

Если Вы будете практиковать такие упражнения, первые дни начиная со счета до 8 и заканчивая счетом до 16-18, то в скором времени Вы будете начинать с 20 и заканчивать 32...

Главное — не торопитесь и не переусердствуйте.

Вторая часть упражнения делается аналогично, только называется она «Задержка дыхания». Поэтому считать должны не Вы, а кто-то за вас, или считайте мысленно.

Делаете свободный вдох. При этом руки поднимаете через стороны вверх. И держа их над головой, задерживаете дыхание по счету от одного до восьми.

Делаете свободный выдох, при этом руки опускаете через стороны вниз. Потом до 10, до 12 и так далее, по аналогии с первым упражнением.

Третья часть упражнения называется «Растяжка выдоха».

И, исходя из того, что среди читателей, вероятно, присутствуют женщины, объясняю в третий раз.

Делаете свободный вдох (руки через стороны вверх).

Задерживаете на миг дыхание. И начинаете выдыхать, при этом опуская руки через стороны вниз. На раз начинаете выдох. На восемь — заканчиваете. Следующий

раз повторяете упражнение, но считаете до 10, затем до 12 и так далее.

Через несколько недель Вы выйдете на уровень счета 20-32.

Поскольку Вы взялись за себя, дорогой читатель, то дело неуклонно движется к Вашей свадьбе. А как говорит тамада на свадьбе: «Давайте выпьем за то...» Хочу немножко разъяснить эту тему.

Животные очень часто пьют, согласны? А человек отвык от приема воды. Мы с Вами отучились не только от хорошего питания, но в том числе и от ощущения жажды.

Обратите внимание на детей. Хоть в Москве, хоть в Сибири, хоть где — они всюду воду пьют. Согласны? Возьмите себе на вооружение, особенно те, кто живет там, где холодно.

Потому что, когда жажда очень слабая, концентрация мочи в мочевом пузыре высокая, и склонность к мочекаменным заболеваниям увеличивается до 100%. Учтите это, пожалуйста.



Рекомендация всем:
пьем воду!

Какое количество воды необходимо выпивать в день? Не надо вливать в себя до тех пор, пока в реанимацию попадете, узнайте у какого-нибудь своего знакомого доктора, сколько воды человеку нужно в день.

150-200 г по утрам — это обязательно!

Вода должна быть горячая. И не кипятком, не обжигающая, а чтобы приятно! Такой температуры, чтобы Вы могли пить эту воду небольшими глотками.

Такая вода, попадая в рот, моментально всасывается через слизистую оболочку рта, ее даже глотать не приходится. И в организме временно наступает повышенная водная чистота.

Теплая вода вызывает тошноту и отвращение, и вместо того чтобы насыщать Ваше тело чистой водой – прямоком направляется в мочевой пузырь.

А холодная вода вообще дает спазм, и все внутренние силы тратятся на ее согревание.

Через некоторое время дополнительного употребления горячей воды появится интересная тенденция. Вы сначала сходили в туалет, затем выпили стакан воды, и через пять минут Вы снова мчитесь в туалет. То есть происходит обновление водного состава организма!

Скажите, дорогой читатель, Вы загорали в этом году? И как? Наблюдали за собой? Романтические мысли закрепились? Теперь Вам придется каждый год получать солнечные ванны. В обязательном порядке. Но об этом подробно мы с Вами в другой главе поговорим.

Это прекрасное средство для укрепления здоровья, хотя им многие пренебрегают. Как говорит восточная пословица: «Ту речку, которая возле нас течет, мы не ценим».

А теперь, дорогой читатель...

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Вы должны начать тренировать свое тело порядка 10 часов в неделю. Подойдут разные формы спорта — бег, легкая атлетика, гимнастика, можно взять йогу, цигун, ушу.

Выберите упражнения, которые Вам подходят, и приступайте. Результаты заносите в дневник. Если не знаете, что взять — подскажу Вам несколько проверенных вариантов.

В моей книге «Опыт дурака» есть суставная гимнастика с начинкой.

В книге под названием «Тренировка тела и духа», где я был соавтором, Вы также сможете найти много полезного.

Еще в книге «Школа лентяев, или Тибетская оздоровительная гимнастика для внутренних органов», которую Ваш почтенный слуга тоже поддерживал, есть комплекс упражнений «Жим Лам» — тибетских оздоровительных техник. В общем, в срочном порядке приступайте к выработке дополнительной энергии и здоровья!

2. Найдите три дела, которыми бы Вам было в радость заниматься, если бы Вы имели три горы и один холмик долларов, и все крупными купюрами. Внимательно смотрите в эту сторону, эти дела — ключ к Вашему будущему бизнесу.
3. Займитесь пропаркой Вашей постели. Один раз в две недели.
4. Водные процедуры. Исследуйте, как на Вас влияют разные виды обливаний. Найдите то, что повышает Ваш

Мирзакарим Норбеков

- тонус. Делайте каждое утро обтирания влажным вафельным полотенцем или обливания, тонизирующие Ваш организм.
5. В дневное время используйте кремы для защиты Вашей кожи от высыхания.
 6. Начните закаливать кровеносную систему, посещайте два раза в неделю баню или сауну.
 7. Найдите и опробуйте методики чистки организма, в первую очередь печени. Наблюдайте за изменениями.
 8. Делайте дыхательные упражнения.
 9. Принимайте утром стакан горячей воды натощак. Днем тоже пейте воду.
 10. Принимайте солнечные и воздушные ванны. Но в меру, без фанатизма.



Все результаты отмечаем
и заносим в дневник!

Пендель четвертый

Одежда для невежды

Автор срывает с рыхлого тельца читателя его рубища, полупно объясняя, что нужно носить и как понять, что к лицу молодцу, чтоб пойти да к венцу.

Для возбуждения интереса читателя автор делится своим богатым опытом по части имиджа.

В конце главы читатель получает задание и рекомендации по правильному изменению своего облика.

Издавелека при тусклом освещении он уже начинает напоминать человека!

И

у что, дорогой читатель, как Ваши успехи, как настроение? Отлично, да?!

Скажите, пожалуйста, существует ли отдых от мужественности или от женственности? Ведь нет?! Где бы Вы ни находились, что бы Вы не делали, Вы всегда остаетесь мужчиной или женщиной. И неспроста существует узбекская пословица: «О, сын, без надлежащего макияжа даже отцу не показывай твою мать!»

Что лучше: на ящике газета застелена, лежит буханка хлеба, и стоят банки открытых консервов, или же — красиво сервированный стол, изысканные кушанья, горящие по краям стола свечи?

Хочу с Вами, мои красавцы и красотишки, поговорить о внешнем виде. Как говорится: «По одежке встречают, а потом не отпускают». Если понравились, конечно.

Хотите знать, какая самая удобная одежда? Пожалуйста!

Я всегда говорю, что самая удобная одежда — это тапочки. Белые. И костюм для ритуальных услуг: все пуговицы застегнуты, а сзади шнурочек. Видели такой, да? Сами похоже одеваетесь, дорогой мой?

Еще из одежды очень рекомендую — фуфайка. Можно где угодно полежать, не мнется, и всегда тепло. Стирать каждый день не надо. И вряд ли украдут.

Зачем этот галстук натягивать, зачем пиджаки, туфельки, вечерние платья? Вы согласны? Они же неудобные! Особенно в сравнении со спальным мешком.

А спальный мешок — верх комфорта! Залез внутрь: и тепло, и удобно, и легко крутиться...

Тогда зачем Вам напрягаться, деньги тратить?

А, между прочим, все знают пример, как туфли могут изменить жизнь человека. Не помните, да? Золушку читали?

Поговорим немного о мужиках.

Мужчины почему-то исключительно начихательски относятся к своей внешности, абсолютно безалаберно. Мужик, который интересуется своей одеждой, — это редкий случай. Всего два процента мужчин на это обращают внимание.

Остальные гоняются за удобством. Если бы не протокол, он фиг бы надел галстук. Так ведь принято, блин! Надевают скрепя сердце и скрипя зубами. И потом в галстук себя хреново чувствуют... И спешат, придя домой, быстрее надеть свои любимые трикошки с пузырями на коленях.

Но это в массе. А Вам, дорогой мой, придется менять свой облик, шлифовать свой внешний вид. Придется даже там, где у Вас нет навыка...

Потому что как быть, если у женщин такой дурной вкус?

Как быть, если они не видят, что ты такой хороший мужчина?

Как быть, если они тебя ассоциируют с твоей одеждой, твоей обувью, с прической, парфюмом и прочей внешностью?

Как быть, если женщина не знает твоего сердца, не знает твоего ума, а просто по внешности тебя воспринимает?

Возьмем, к примеру, распространенную проблему: парень хочет понравиться девушке и создать семью. Вместо того чтобы подушку обнимать, он хочет обнять свою возлюбленную, а потом обнять своих деток, а... не получается! Все напрочь его отвергают.

Те девушки, которые ему нравятся, в упор его не замечают. А те, которые видят, тоже через какое-то время отворачиваются. И все его труды и попытки познакомиться уходят впустую.



А причина может оказаться элементарной: привычка одеваться как все.

Для мужика самая любимая одежда всегда похожа на охотничий камуфляж — чтобы дичь добыть и самому дичью не стать. На генетическом уровне суровыми нитками прошито. Тех, кто любил одеваться вычурно и привлекательно, давно динозавры съели и переварили.

Но мы же с вами, мужики, Хомо Сапиенсы, что в вольном переводе означает — Одомашненные Самцы. И должны понимать, что гены генами, а реальность-то уже другая. У каждого сейчас по персональной пещере, а крупные хищники давным-давно вымерли. Можно уже расслабиться и одеться попривлекательнее, позаметнее. Иначе как нас различать в однотипном сером потоке? И улыбочку не забываем, радость всему миру на лице показываем!

Если мужчинам приходится делать титанические усилия, чтобы заниматься своим внешним видом, то у женщин неистребимая и непреодолимая тяга к красоте.

Потому, что эта тяга постоянно что-то нацеплять на себя передается генетически.

Посмотрите на маленькую девочку. Девчушка-топонушка, которой всего полтора года, которая только-только прямо ходить учится. Она уже начинает помаду на себя намазывать, обязательно тряпочки на себя начинает примерять...

Вот откуда девочка знает, что она женщина будущая?

А мальчика хоть раз видел кто-нибудь с помадой? Если только утащит, чтоб стены разрисовать, Пикассо малолетний!

В природе аналог женщин — это сороки-воровки. У них все гнездо внутри усыпано блестяшками: кусочки фольги, блески, ложки, брошки... Однажды в детстве нашел в гнезде даже целую золотую цепочку, сорока откуда-то утащила.

Женщины очень похожи на сорок.

То, что блестит — мужественных, красивых, сексуальных, — тут же утягивают!

Поэтому, дорогие мужики, если Вас еще не утасили в семейное гнездышко, значит, дела ваши не очень-то блестящи! Следовательно, будем менять экстерьер и интерфейс!

Вы можете долгое время в связи с особенностью работы или личной жизни не получать признания от противоположного пола, а причины могут быть самыми банальными, самыми глупыми! Это может быть просто-напросто прическа!

Двадцать минут, чтобы поменять прическу, двадцать минут, чтобы поменять одежду, обувь. Еще двадцать минут — побриться, парфюм использовать хороший. И через час Вас уже не узнать! Женщинам побольше времени надо, ну, скажем, три часа. Но ведь счет идет все равно на какие-то часы. А изменится потом вся Ваша жизнь.



А что нужно для того, чтобы
выглядеть, как на обложке журнала?
Желание и работа над собой.
Всего-навсего!

Дорогой читатель, посмотрите на себя в зеркало: как Вы одеты? Я вот Вас не вижу, но на 99% уверен — выглядите так себе. А кто-то и вообще похабно. Откуда знаю, да? Ну, раз Вы одиноки и печальны, как Вы еще можете выглядеть?

Ваша внешность — это 100% материализованного наплевательского отношения к себе самому и ко всем окружающим! Даже бренды Ваши любимые могут угадать:

«Я никому не доверяю».

«Я вас не знаю».

«Мне на всех наплевать».



Итак, от причесок до обуви, от парфюмерии до своих побрякушек — в ближайшее время вам предстоит все это привести в порядок!

Я никогда не затрагиваю тематику, которую изменить нереально. Берусь только за то, что проверено опытом, за то, что дает 100% результат. Гарантированно!

Моя задача сделать так, чтобы Вы были неотразимы во всем. Чтобы Вы, куда бы ни приходили, везде и всегда были на высоте. Чтобы, заходя в любое место, могли в течение первой же секунды заинтересовать противоположный пол.

Мужчины! Вы желаете нравиться женщинам? С ходу. Чтоб вы были неотразимы. Желаете или нет?

Значит, сидите Вы, скажем, в каком-то кафе или ресторане, сидите, весь такой эффектный, как из Парижу... А проходящие женщины штабелями аккуратно укладываются вокруг Вашего столика. Здорово, правда?!

Или Вы наконец открыли собственное дело и собираетесь идти на переговоры.

Приходите к кому-то, чтобы предложить сотрудничество, а там... Между Вами и тем человеком чаще всего находится женщина, именуемая секретарь. А женщины-секретари, если Вы ей не понравились, не вызвали доверия, дальше Вас уже не пропустят.

Тех женщин, которые дверь к начальнику охраняют. Вы одним внешним видом и манерами должны без единого слова мгновенно очаровывать.

Почему я сейчас на примере мужчин говорю?

Потому что у каждой женщины есть бзик в голове. Это — ускоренное возникновение комплекса полноценности, заключающегося в том, что у нее-то не может быть никакого изъяна. Вот у Валентины Егоровны из бухгалтерии вкуса нет, вечно оденется, хоть стой, хоть падай, соседка Зинка — совсем дурочка, какими-то помоями духарится. А у Вас-то все на высоте! Вот мужики только что-то не ценят! Собаки такие, правда?!

Представьте себе: среди всего многообразия отберем самый лучший парфюм, самую лучшую прическу, самый лучший костюм, самую лучшую сорочку, самый лучший характер, самое лучшее поведение — все самое лучшее.

Что получится?

Идеальный человек.

Как Вы к такому человеку будете относиться?

Могу поспорить, в отношении к этому идеальному объекту у Вас уже есть неприязнь. Ну, или зависть.

Почему зависть? Откуда эта неприязнь? Да от лени! Это лень говорит.

А Вам-то разве не хочется выглядеть как звезда? Что Вас так напугало? Ну, забеспокоило? Те объемы работы, которые Вам предстоит проделать, так ведь? Это напрягает! Вы согласны или нет?

Значит, что я хочу сказать, ребята. Ни одного из вас возвысить или унижить у меня даже в мыслях нет. Каждый

из нас в чем-то вперед уходит, в чем-то остается самым последним. Но! То, в чем Вы проигрываете другим – эти зоны легко исправляются. Как?

Мы можем сделать вот что. У кого-то прическу хорошую взять на вооружение.

У кого-то стиль одежды подглядеть. У кого-то параметры фигуры спионерить. У кого-то осанку перенять. У кого-то радость от жизни, любовь к людям, вежливость и прочие прекрасные черты... ксерокопировать.

И приобретая, накапливая, коллекционируя... Выстроить себя, свою радостную и прекрасную жизнь, свою любовь, свою семью! Кирпичик за кирпичиком! Этаж за этажом! Все 495 сторон жизни!



А улыбаться можете начинать прямо сейчас! Да пошире и порадостнее!
Теперь так и ходите постоянно!
Договорились?

Несколько лет назад мы проводили очередную Мастерскую успеха в одной из южных курортных стран. В нашей группе оказались двое или трое представителей нашего Клуба миллионеров. Бывшие выпускники курсов. С некоторыми из них два-три года, с кем-то уже десятки лет вместе. И бывает, что кому-то из них хочется освежить свои чувства, и они приходят на наши занятия.

А там проходит конкурс красоты в это время на всем побережье... И совершенно случайно мои клубники туда приперлись. Я вначале никому не сказал, что они из на-

шего клуба. Как-то не пришлось к слову. А потом обнаружил любопытный феномен.

Мужчин всего было около сорока человек. И среди них организаторы устроили конкурсы а-ля «Мистер Вселенная». На умение одеваться, прическу, парфюм, умение держаться на сцене, на привлекательность для женщин и прочие тому подобные вещи. Всего было двенадцать—пятнадцать конкурсов.

По всем параметрам мои клубники получили первые места! Понимаете?! По всем параметрам! Все призы эти трое мужчин взяли!

А я со стороны просто наблюдал и восхищался. Все женщины на этих троих парней, как пчелки, летели! А остальные четыре десятка мужиков, как говорится, нервно курили в сторонке.

А потом я всем сказал: «Ребята, они мои клубники! Мои выпускники!» Группа вначале была разочарована. А потом зазвучали аплодисменты.

Я с такой гордостью ходил потом! Ну, моя ведь школа! Ну, как тренер, как педагог, так радовался! Тренеры и учителя меня поймут. Такая гордость! Они-то на помосте стоят. А я в зале, но как будто тоже получил высокий балл... Очень приятно!

Ваш покорный слуга — вечный тренер. Понимаете? Мы сейчас не о них, о Вас разговариваем! Остальные нас интересуют только как учебный материал.

Это Вы должны стоять на помосте! Я — Ваш тренер! И мой тренирующийся должен быть первым!

Мелочей нет! На самом деле мы не о внешнем виде говорили, не об одежде и обуви. Мы говорили обо всех 495 сторонах жизни. А одна из них — это Ваша внешняя оболочка.

Скажите, пожалуйста: туфли, одежда, часы, запахи, парфюмерия, прическа легко меняются? Легко!



Все 495 сторон жизни тоже можно изменить. Они меняются очень легко, только начните делать!

Но! Тут есть один важный нюанс! Представьте, пожалуйста: дадим Вам сейчас кредитную карту на 50 тысяч евро и десантируем в Париж на три дня. Скажем Вам: «Покупайте, что хотите, для своей внешности: парфюм, одежду, обувь. Тратьте все 50 тысяч на себя любимого!» А потом посмотрим, что получилось.

Результат, как правило, будет так себе. Почему? Ну, получили Вы кучу денег на обновление гардероба, но вкус-то не изменился за три дня! А одними деньгами это дело не поправишь...

Тупик, да? С одной стороны, нужно менять внешний вид с другой стороны, как менять, если Вы-то прежний, со своими старыми вкусами и привычками... И как Вам быть?

Элементарно: посмотрите, пожалуйста, на окружающий мир.

Представьте, в ресторане тарелки и блюда сами устанавливаются, и еда сама себя готовит, и сама себя сервирует на тарелки. Бывает такое или нет?

Красивый сервис, подачу блюд кто проводит? Официант, да?! А официант — это кто?

Почему официант выбирает самую лучшую тарелку? Саму тарелку мы же никогда не едим! И вилки серебряные не съедобны, они вообще вредны для здоровья, особенно если проглотить 10 штук сразу...

Значит, официант знает, как сервировать еду самым лучшим образом. Потому что он — специалист!

Вы когда-нибудь видели, чтобы пирожки сами себя испекли? Или чтобы баран сам себя шашлыком сделал? Шашлыком его делает кто?

Конечно же, повар! Согласны?

Или чтобы борщ сам себя заправлял, видели кто-нибудь? Значит, его готовит опять же кто? Повар, то есть специалист.

А ест-то этот борщ кто? Гурман! Потребитель.

Понимаете, кто является потребителем женщин или мужчин?

Противоположный пол!



Значит, повар определяет, как Вам придется одеваться! Не Вы! Причем повар-гурман, то есть обязательно человек противоположного пола!

Человек очень редко может сам себя одеть так, чтобы сногшибательно выглядеть для противоположного пола, как баран не может сам из себя приготовить шашлык. Значит, Вам нужен персональный имиджмейкер!

В природе самоограниченный бриллиант еще не встречался. Не знаю, может быть, конечно, где-нибудь и есть. Но

Вы когда-нибудь видели, чтобы алмазы сами собой, сами себе огранку делали?

Золото... Самородки очень редко чем-то отличаются от булыжника. Золото само себе может какую-нибудь красивую форму придать? Нет! Каким бы золотым самородок ни был, только рука ювелира может дать ему изящную форму.

Дальше. Сам бриллиант в виде украшения не носится, ему нужна оправа. Вы когда-нибудь видели, чтобы драгоценности сами себе оправу сделали?

Алмаз и бриллиант. Золото и оправа. Огранщик и ювелир работают. Согласны?

Точно так же если Вы бриллиант, противоположный пол является ювелиром. Только противоположный пол может дать Вам лучшую огранку, лучшую оправу!

Ювелир ювелиру рознь. Постарайтесь, пожалуйста, для себя найти такого имиджмейкера-ювелира, что подберет Вам лучшую оправу, в которой Ваш бриллиант еще больше засверкает. Вот суть вопроса!

Одежда — это ваша диадема, дорогие мои бриллианты! Мелочей нет!

Так что нужны вам, бриллиантовые мои, имиджмейкеры! Имиджмейкер — это огранщик, который поставит Вас, Ваш неограненный алмаз, на свое место, чтобы Вы засверкали!



У вас, мужчины и женщины, удивительный талант выглядеть в тысячу раз хуже, чем вы есть на самом деле. Если каждого из вас пропустить через имиджмейкера, цены вам не будет!

Почему Вам нужен имиджмейкер противоположного пола?

Бывает так, что иногда я смотрю: какой-то мужчина очень сильный, очень красивый, очень симпатичный. Но почему-то этот мужчина женщинам не нравится, они на него ноль внимания и даже считают его некрасивым.

А вместо него показывают на какого-то уродливого мужчину и говорят, что он очень красивый и обаятельный.

Заметили? Или не заметили? Мужчины?

Теперь вы, дамы.

Какую-то девушку знаете, про которую все женщины говорят: «Она такая красивая, она такая милая...» Я смотрю: уродина уродиной. И другие мужчины ее тоже не замечают. Абсолютно не обращают внимания!

А другая — дура душой, а мужчины вокруг нее, как мухи вокруг... меда.

В том-то и дело!

Мужчина начисто лишен способности прочувствовать красоту другого мужчины, ту привлекательность, которая интересна женщинам.

Точно так же ни одна женщина не может определить красоту другой женщины — это ваша фантазия, ваш глюк.

Поэтому женщина ни в коем случае не должна консультироваться у другой женщины, а мужчина ни в коем случае не должен консультироваться у другого мужчины.

Вы одеваетесь сами, а потом некоторые из вас думают, почему все женщины от Вас отворачиваются, почему все мужчины Вас не замечают...

Мужчину, вот я, например, могу одеть так, как я считаю, что это полный шик... И в результате в глазах женщин из Вас сделаю пугало огородное. Удивительный феномен!

Один старый анекдот хотите?

В институте радиосвязи, где есть военная кафедра, инструктор читает лекцию на тему «устройство современных танков». Читает негромко и монотонно, часть студентов конспектирует лекцию, другая часть, загипнотизированная монотонным бубнением, спит... Лектор продолжает вещать:

— На всех современных танках обязательно установлена рация, которая состоит из бу-бу-бу-бу и бу-бу-бу бу-бу...

С «камчатки» раздаётся недовольный голос:

— Товарищ лектор! Тут плохо слышно! Повторите, пожалуйста, для задних рядов — рация на лампах или на полупроводниках?!

Инструктор громовым голосом, будя спящую часть аудитории:

— Для тех, кто на задних партах, повторяю!! Рация не на лампах! Рация не на полупроводниках! Рация на всех современных танках!



Повторяю! Для тех, кто на задних партах!

Внимание, дамочки! Никогда, ни при каких случаях Вы сами себя не имеете права одевать! Никогда, ни при каких случаях Вы не покупайте сами себе одежду, туфли, парфюмерию, бижутерию! Обязательно рядом должен быть мужчина-консультант. А еще лучше консультант, который оплатит Вашу покупку, правда ведь?

Многие из вас, имея прекрасные фигуры, сами из себя делают уродину. Потому что сами выбирают себе одежду. Все ведь очень просто! Мужчины должны вас одевать! Муж-чи-ны!

Я редко встречаю женщину, которая, купив себе какую-нибудь дорожную штучку, стала от этого более красивой. Женщины покупают, надевают, таскают, опять покупают... Как будто делают все только с одной-единственной целью — выглядеть еще хуже. А одежда что должна делать? Украшать!

Я убедился, что количество женщин, которые могут себя и свою фигуру вместе с одеждой преподнести более выигрышно, составляет всего-навсего семь процентов. Семь процентов!

Остальные всегда показывают себя намного хуже, чем есть.

Уважаемые дамочки, почти любая дама, которая одевает себя по собственному вкусу, всегда выглядит чуточку лучше пугала огородного.

Но Вы всегда, особенно летом в деревне, будете в величайшем почете, когда другое пугало огородное Вас увидит, скажет: «О! Какая дама!!!»

Я ученый. Когда я говорю, что женщины из себя всегда уродину делают, я говорю, исходя из практики. Редкая женщина может себя одеть как подобает.

И подсознательно неприятие чужой женской красоты у женщины находится на профессиональном уровне, впитано до мозга костей.

Одно из правил красоты у женщин звучит так: «Если ты желаешь выглядеть красивее, найди более уродливую подругу». Ведь так?

Мужчины — это еще более запущенный вариант! Они еще хуже, чем женщины! Мужчины отличаются абсолютным пренебрежением к собственной одежде! Они достигли вершин совершенства в отсутствии вкуса!

Поэтому про мужчин вообще не стоит говорить. У женщин-то... у вас природное такое свойство — чувствовать красоту. А мужчина по своей сути относится исключительно начихательски к тому, во что он одет.

Мужчина ни в коем случае не имеет права для себя выбирать одежду! Почти ни один мужчина на Земле еще не смог одеть себя нормально! В смысле нормальный мужчина! «Голубые» еще могут как-то одеться самостоятельно. Очень рекомендую учесть этот аспект.



Исключения всегда есть, конечно! Но Вас прошу — не думайте, что Вы и есть это исключение!

Еще одно предупреждение, мужики! Ни в коем случае Вас не должна одевать ни жена, ни теща. Они из Вас такого серого мышонка сделают! (Это я говорю на случай, если сюда женатик затесался.) Почему? А чтоб другие самочки Вас не замечали и из семьи не умыкнули. Это на генетическом уровне в каждой женщине сидит. Она этого может не видеть и об этом не думать, но действовать будет именно так!

Не верите мне? Посмотрите, пожалуйста, историю. Лучшие кутюрье для женщин — это мужчины. Лучшие мужские кутюрье — это женщины.

Исключения есть? Есть среди кутюрье хоть одна женщина, одевающая женщин? Я, например, не знаю, исходя из своего ограниченного знания, у Вас-то оно наверняка обширнее.

Есть, конечно. Пара женщин. И то одна из них ваша соседка.

А в мировых масштабах?

Самый лучший женский кутюрье из женщин вышла или нет? Это Коко Шанель.

А знаете ли Вы о том, что эта дамочка являлась главой феминисток? И была президентом какой-то ассоциации лесбиянок. Лесбиянкой номер один Франции. И она была много раз жената. Так это у них называется? Да?

Парадокс? Я об этом и говорю. Не все, что в юбке ходит... и не все, что двигается... является женщиной.

Только противоположный пол может одеть Вас красиво.

Никогда еще в истории одежды не было какого-то мужчины, который сделал бы хорошую одежду для мужчин, если он не «голубой».

Вот поэтому, уважаемые мужчины, вашим имиджмейкером должна быть женщина. Определите опять же, насколько эта женщина привлекательна. Если она сексуальна — она может выявить Вашу внутреннюю суть и отразить ее снаружи. То есть Вас правильно оденет.

Договорились?

У каждого мужчины должен быть собственный имиджмейкер, собственный психоаналитик и собственная кто?.. правильно, жена! А кому нужна общественная жена?

Одевайтесь, как Вам заблагорассудится, но по совету имиджмейкера!

И еще. На одном имиджмейкере не останавливайтесь. Желательно пройти консультацию не меньше чем у трех специалистов!

Полностью всю свою одежду пересматривайте, прическу пересматривайте, запахи, атрибуты пересматривайте. Что Вам к лицу? От побрякушек до обуви!



Когда Вы проходите через имиджмейкера, Вы автоматически во всем другом становитесь первым!

Я предвижу сейчас волну стонов и жалоб: мол, где деньги взять на имиджмейкера, это же дорого, а у меня таракан в кошельке от голода повесился...

Дорогие мои!

Во-первых, я вам для чего талдычу — начинайте свой бизнес, начинайте свой бизнес, начинайте уже! Он решает многие жизненные проблемы. А потом, мужики, вас касается, если вы сейчас даже себя толком обеспечить не можете, как вы семью обеспечивать собираетесь? Жену, а потом еще и детей?

Во-вторых, как говорится, даже если Вас проглотили, у Вас всегда есть два выхода! Ну, если не по карману Вам пока платный имиджмейкер, найдите бесплатного!

Как?

Попросите друзей, сослуживцев, знакомых. Уверен, Вам с удовольствием помогут и бесплатно. Это же приятно —

помогать другим. Себя чувствуешь та-а-а-аким экспертом! Только нужно просить не кого попало, а выбрать самых-самых лучших.

Как правильно выбирать?

1. **Ваш имиджмейкер должен быть противоположного пола.**

Это не обсуждается.

2. **Он должен быть привлекательным, сексуальным, пользоваться успехом у лиц Вашего пола.**

Это включает в себя и умение одеваться, и парфюм, и украшения, и прочие элементы внешности.

3. **Ваш эксперт должен нравиться Вам лично не только как человек, но и как сексуальный объект.**

Почему это важно? Представьте себе: он будет лепить из Вас суперштучку, которая ему по вкусу, то есть нравится. И с большой вероятностью Вы станете потом привлекать схожий с Вашим специалистом тип людей. А к Вашему имиджмейкеру Вы с прохладцей относитесь ли даже вообще видеть не можете. И зачем Вам толпа таких поклонников?

4. **Вы должны нравиться Вашему «ювелиру».**

Сами понимаете, да? Невозможно с отвращением творить прекрасное. Не обязательно, чтоб он в Вас был влюблен. Достаточно легкой симпатии.

5. **Ваш имиджмейкер должен быть подготовлен Вами особым образом.**

Мирзакарим Норбеков

Перед тем, как он займется Вами, Вы должны настроить его, чтобы, если Вы — женщина, он относился к Вам, как к младшей сестре, которую наряжает для первого свидания с мужчиной Вашей мечты, в которого Вы уже даже слегка влюблены.

Если Вы мужчина, Ваша «ювелирша» должна наряжать Вас, как родного брата, который сегодня встретил девушку, прекрасную, как сама Любовь, и вечером у Вас с этой девушкой романтическая прогулка по городу.

Почему так? В чем фишка?

Если Ваш мужчина-огранщик будет смотреть на Вас не как на родного человека, а как на сексуальный объект, он и оденет Вас как для «потрахаться». Но у Вас же стоит задача познакомиться с мужчиной Вашей мечты и выйти за него замуж? А там нужна совсем другая одежда. Мы об этом подробнее ниже поговорим.

Кроме того, мужики имеют такую манеру: глядя на женщину, которая спрашивает, как она выглядит, делать такие честные-честные глаза и нагло врать: «За-ме-ча-тель-но! Вы просто богиня!»

Зачем? Ну, весь мужской пол на планете объединен одним девизом «Наше дело — не рожать, сунул, вынул и бежать!» Понимаете? Он нахваливает Вас в надежде, вдруг что-то ему обломится. Правда же, мужики?

Ну и женщина-имиджмейкер из подобных побуждений, а то и просто из жалости может вам такое сказать, мужчины. И одевать Вас она будет из одних мотиваций — в одно, из других — в другое.

Поэтому важно правильно настроить своего «ювелира»! Прицел — свадьба, а не флирт. Вот женитесь (выйдете за-

муж). а потом и флиртуйте со своей второй половинкой! Скууууушно, скажете?

А вот и нет! Можно всю жизнь получать удовольствие и любить партнера в браке. Но об этом я Вам в следующей книге расскажу. А пока Вы свою половинку для начала добудьте!

Ну что ж, дорогой мой читатель, переходим к одежде.

Начну с мужиков. Скажите, пожалуйста, сколько костюмов должно быть у нормального мужчины? Деловой набор костюмов. Это сколько будет в цифрах? Два? Три?

Самый минимальный набор для аскетов — пять—семь штук, норма — двадцать—двадцать пять. А если брать с запасом — это пятьдесят костюмов. Только деловой набор.

А это означает, что у Вас еще пятьдесят, чего? ...пар обуви!

Вот из-за этого, мужчины, у вас появляется законный вопрос: откуда брать деньги на такие расходы? Значит, напрямую из магазина одежды отправляемся куда?

Правильно!.. Открывать собственное дело!

Мужчина в плане одежды исключительно консервативен.

Я, например, обожаю из всех, скажем, пятидесяти моих сорочек, только три. Вот одну кремовую, еще одну с полоской, одну белую и все.

Я могу проходить целый год с одним галстуком. У меня есть единственный, любимый.

А приходится менять, понимаете?

Мне тоже достаточно мало: один костюм, одна пара обуви. Эти, самые привычные. Даже иногда у нас с женой мелкий скандал бывает потому, что раз за разом одни и те же туфли надеваю. А почему надеваю? Потому что они мне нравятся!

Уважаемые мужчины, если будете слушать только свои желания, у вас будут из обуви одни кроссовки, а из выходных костюмов — джинсы. Разве не так?

Это чисто мужская специфика.

Что больше всего мужчина терпеть не может? Покупки, хождения по магазинам. Согласны?

Я, например, ненавижу копаться в магазинах, примерять эти обновки. Ну вот просто терпеть не могу! Но раз в год через «не могу», машу рукой: «Ух, несите, ладно» И приносят мне десять костюмов. Это минимум — десять... Вам придется тоже обновлять свой гардероб хотя бы десятью костюмами ежегодно.

Договорились?

Теперь, дамы, сколько у вас костюмов?

Значит, дамы, представьте себе восьмерку, которая лежит на боку. В математике это называется «бесконечность». Количество ваших костюмов не имеет пределов. Почему? Потому что этому вас учить не надо. У вас украшение себя — это природный дар!

Далее!

Есть утренняя одежда, есть вечерняя одежда, есть деловая одежда, есть романтическая одежда. Одежда для спорта, одежда для отдыха и прочее, и прочее...



Вы не имеете права быть ниже своей высокой пробы! Весь гардероб надо заполнять!

Есть четыре сезона. Четыре! И одежда тоже какая? ...
четырёхсезонная.

Теперь поговорим о цене.

Встречаются двое новых русских:

— Слушай, я вчера купил себе этот галстук за \$1000!

— Ну ты лох! Я знаю магазин, где такой же галстук
стоит \$3000!

Понятно, да?

Не обязательно одежда должна быть дорогой!
Дороговизна не означает, что это хорошо! Дороговизна и
мода — это совершенно разные вещи. Просто-напросто ма-
газины создаются в расчете на разных покупателей, напри-
мер, есть сектор рынка, ориентированный на людей с
толстым кошельком и отсутствием вкуса...

Значит, Ваша одежда не должна быть куплена втридо-
рога! Людям глубоко начихать на цену Вашей экипировки,
если она хороша, идет Вам. А если она плохая, они отво-
рачиваются, не обращая на Вас внимания. Еще и пальцем
у виска покрутят, мол, дурак, за бешеные деньги такое ба-
рахло купил!

Одежда, которая под размер фигуры на заказ шьется,
Вам еще лучше подойдет. Потому что тела, которое расчи-
тано под а-ля стандарт, в природе не существует. Например,
у южных испанцев туловище длинное, ноги короткие, сами
выглядят невысокими. А северные — более пропорцио-
нально скроенные, ростом повыше.

И так у всех наций, народов, племен и родов по всей
Земле. Даже в одной семье дети часто отличаются друг от
друга не только ростом и весом, но и пропорциями фигуры

и частей тела. Один от папы взял больше, другая от мамы, а третий вообще перемешал гены дедушек и бабушек.



Один только покрой одежды может улучшить или ухудшить Ваш внешний вид!

Ваша одежда должна соответствовать Вашему внутреннему портрету.

Значит, когда Вы выбираете, что Вам надеть, Вы выбираете по красоте и по ощущениям. Согласны? Что Вам подходит, чтобы хорошо выглядеть, чтобы получить внутренний комфорт.

Дальше: Вы так подбираете одежду, чтобы она полностью соответствовала Вашему внутреннему портрету, Вашей духовной составляющей. Чтобы Ваша экипировка не скрывала Ваше внутреннее состояние, а была бы с ним полностью синхронной.

Какая это одежда? Это одежда для разных состояний.

Когда мы ленимся, когда мы на деловых переговорах, когда мы на романтическом свидании...

Например, знаете, когда я дома нахожусь, моя внешняя одежда — халат.

Теперь представьте, что я дома буду ходить в костюме. У меня сразу возникнет дискомфорт.

Значит, когда я выхожу на улицу отдыхать, у меня там один внутренний портрет. Когда я выхожу к людям на занятиях — другой.

Вот, например... Я всегда себя чувствую совершенно комфортно и абсолютно спокойно в смокинге. Но если все

время ходить в смокинге, то будешь выглядеть аристократом-дегенератом.

Прошу Вас обратить на это внимание.

Вот подумайте, пожалуйста, каким Вы себя внутренне чувствуете? Ваша одежда должна соответствовать этому внутреннему ощущению.

А известно ли вам, уважаемые мужчины, что, если вы выбираете черную одежду, вас к себе женщина вообще не подпустит? Из черной одежды они хорошо воспринимают или костюм, или смокинг. Учтите это!

А костюм — это абсолютно несексуальная одежда, к вашему сведению. Костюм деловой вы надеваете, только если идете на деловую встречу.

А вы когда-нибудь видели, чтобы на свидание так пришли? На свидании в костюме вы будете выглядеть очень странно.

Если вы желаете привлекать женщин, никогда не надевайте костюм!

Теперь так. Вот возьмем две сорочки. Одинакового цвета, и стиль вроде бы один и тот же. Одна дамам нравится, вторая — нет. Почему? Что здесь такого? Я никогда не понимаю, что женщины в этом находят...

Мужчина, когда сам одежду выбирает, он всегда почему-то берет именно то, что для женского глаза выглядит отталкивающе. И наоборот. Например, красную сорочку я терпеть не могу и почти никогда ее не надеваю. Но заметил: женщины от нее балдеют.

Девять из десяти мужчин такие цвета в магазине обходят, не надевают. А женщинам нравится...

Мирзакарим Норбеков

Возьмите на вооружение, уважаемые мужчины. Как бы вам ни противна была такая одежда, а придется носить, если хотите привлечь к себе внимание прекрасной половины человечества.



Одежда влияет на наше
психозмоциональное состояние!

Одежда имеет большое значение, дорогие мои. Одежда имеет такое свойство...

Представьте себе. Вы случайно напялили на себя исключительно хорошую одежду. Каково Ваше внутреннее состояние? Как Ваше самочувствие, самоощущение, самооценка? Параднее как-то, да?! Праздничнее!

Одежда влияет на человека, на какое-то время формирует психознергетическое состояние.

Представьте себе. Вы надеваете совершенно новый костюм. Может не самого последнего писка моды, но главное — новый. Как Вы себя в нем чувствуете? Отлично, да?!

После первой стирки как Вы себя чувствуете? Уже чуточку не так, но все равно свежо. А после сороковой?

Вы ведь в нем в один прекрасный день в хорошем настроении ходите, в другой день — в плохом настроении, третий день — в гневе, четвертый день — в унынии...

А через определенное время одежда Ваша чистая и свежая, да что-то не так! Вы встали с постели в хорошем настроении, оделись, а после этой одежды настроение становится серым. У Вас хорошее настроение, надеваете

эту одежду — что-то портится. Вы себя чувствуете неважно. Было такое? Замечали?

Со временем Вы какие-то свои вещи уже не можете надевать. Не тянет как-то...

Почему так происходит?

Потому что одежда собирает энергетический потенциал. Не только статистическое электричество собирается, но собираются все наши эмоциональные состояния.

Магнитная пленка имеет свойства записывать разную музыку, голоса, звуки и долго все это хранить, согласны? Наше тело всегда излучает определенное электромагнитное поле. Все элементы на этой планете имеют свойство записывать подобное излучение.

Одежда записывает наше состояние вселенского уныния, бешеной злобы, высокой радости. Но чаще всего мы с вами ходим серыми! И тогда постепенно наша одежда начинает что? ...влиять на наше настроение. Генерировать серое бытие.



Одежда имеет памяти
Со временем она начинает
резонировать. Резонировать,
как язычки камертона. Одна часть
камертона — Вы, вторая — Ваша
одежда!

А теперь выбираем обувь.

А знаете ли вы, уважаемые мужчины, что ваша обувь — ваше лицо... в какой-то степени.

Мимо проходящая женщина как будто бы никуда не смотрит, согласны?

Чушь собачья!

Они каждого встречного мужчину рассматривают. Вы на их попку смотрите, а они в лицо мужчине редко смотрят, исходя из своего социального воспитания, но вот на обувь...

Что за обувь и как выглядит... И смотрят на кончик чего? ...Вашей ступни. Присутствующие там дефекты — это показатель Вашего характера.

И только пото-о-о-ом они уже начинают Ваше лицо рассматривать.

Уважаемые мужчины! Стиль вашей обуви может быть для мужского взгляда модным, а для женского глаза — отпугивающим. Они воспринимают все совсем по-другому.

К примеру, коричневая обувь — это прекрасно! Но это то, что женщины терпеть не могут. Да, есть, конечно, исключения. Но мы с вами не об исключениях сейчас говорим, а о правилах. То есть в массе своей женщины предпочитают только черный цвет обуви.

А форма? Классическая? Знаете, женщины часто мужскую обувь выбирают не по форме, а по чистоте. Поэтому избегайте замшевой обуви. Она издали выглядит как грязная.

Кроссовки — это антиобувь! Я вас умоляю...

Кроссовки — это совершенно не подходящая для мужского лица обувь! Самая несексуальная одежда для глаз женщин — это кроссовки. Вы выбрали кроссовки — сразу выпадаете из ее реестра.

Кроссовки надевают только во время отдыха и занятий спортом!

Пожалуйста! Никогда не выбирайте обувь сами, уважаемые мужчины. Дамы, вас это тоже касается! На что, на что, а на обувь не жалеите средств!

Мы с вами уже обсуждали, что только противоположный пол может определить, какая оправа вам нужна.

А если так, уважаемые дамы, изучайте мужчин, изучайте, что им надо. И вы сразу поймете, до чего они все сволочи! Не думают о ваших удобствах, а думают только о своем чем-то... Почему?

Как легче ходить? Босиком, в кроссовках или на высоких каблуках? В чем удобнее ходить? А? Конечно, в кроссовках! Вы согласны? Самая удобная обувь — это кроссовки.

Мужики, а в чем женщина выглядит более сексуально? А?

На каблуках? Или ...в кровати?

Вот молодцы, я не успел еще на женщину надеть каблуки, а вы ее уже уложили в постель. Вот реактивные!

Я много раз на курсах ставил такой эксперимент: устраивал девушек слева направо по степени высоты каблуков, причем стояли они спиной к мужчинам. Затем просил оценить привлекательность.

Всегда! Всегда мужики считают более привлекательными женщин на высоких каблуках. При прочих равных условиях, разумеется.

Ну, я, как ученый, стал задаваться вопросом — почему?

Ноги длиннее? Задница прикольнее?

Хотите ответ?

Длина ног здесь ни при чем. И на самом деле длина каблука тоже не играет большой роли.

Уважаемые дамочки, кроссовки — очень удобная обувь, самая удобная! Но, когда женщина обута в кроссовки, она рядом с теми женщинами, которые на каблуках щеголяют, сразу проигрывает. Потому что в кроссовках у Вас ягодички опущены.

На самом деле Вы можете хоть в босоножках ходить, только приподняв что? Правильно! Приподняв ягодички вверх. «Задница прикольнее» — говорят, да?

А в босоножках как-то не так смотрится. Остерегайтесь обуви, из-за которой Ваши ягодички расположатся низко. О'кей?!

Почему так?

В обезьяньем мире приподнятые ягодички означают: «Я готова. Есть интересующийся?» А мужчины от обезьян недалеко ушли. Понимаете?

Вот вам и подтверждение теории происхождения человека.

Обезьяна приподнимает попку и начинает крутиться около этого... самца. От этой приподнятой попки самец сразу становится... тоже в приподнятом настроении... Как говорили в царское время: «Рад стараться!»

Он сразу начинает думать: «Какая шикарная, интересная женщина! Надо срочно познакомиться...» А до этого на нее — ноль внимания.

Понимаете, что произошло? Инстинкты сработали.

Уяснили рецепт, милые дамы?

Теперь переходим к вашим волосам.



Прическа имеет специализацию!
За каждой прической свой
образ!

Начнем с вас, мужики. Существует много видов причесок, и каждый вид что-то сообщает окружающим.

«Мужчина, который может обеспечить своих близких, вести за собой вперед!»

«Буду защищать тебя, накормлю, одену и воспитаю наших детей!»

«Я знаю себе цену».

Прическа, которая вызывает доверие. Человек может постоять за себя, за своих друзей, за свою семью. Голодать дети у такого человека не будут, жена без денег никогда не останется. Друзья в трудную минуту могут рассчитывать на его помощь.

Есть другой тип.

Прическа «А-ля студент». То есть студент, который хочет жениться и пристроиться к жене под одно и к теще под другое крылышко ради секса, супа и квартиры.

Прическа «Куда бы устроиться на работу?»

Прическа «Ищу подругу». Для чего? Чтоб заботилась!

Прическа «Мама, дай три рубля». То есть, которая называется «Нет денег на дорогу».

Есть еще, например, такие:

«Я — романтик».

«Молодой любовник».

Прическа, которая называется «Ретро-хиппи».

Прическа «Хозяйственник».

«Инженер».

«Бизнесмен».

«Офисный планктон».

«Серьезный руководитель».

«Будущий миллионер».

«Дайте стольник на опохмелку!»

Бывает не прическа, а какая-то вспышка.

Бывает, что нет никакой прически, просто сорняки растут.

К чему я это все?

Посмотрите, пожалуйста, на свою прическу. Мужчины! Найдите свой стиль. Возьмите ту прическу, которая отразит лучшие ваши черты!

Мужики! Большинство же не лысые, у многих же густые красивые волосы, е-мое! Берите пример с женщин! Вам тоже надо что-то с этими волосами сделать.

Но ни в коем случае не сами! **Есть** имиджмейкер, есть парикмахер — это их забота, а не Ваша! Если мужчина делает сам себе прическу, он похож на идиота. Будьте умными, со стороны же виднее!

Есть исключение для женатиков! То же, что и с одеждой. Если жена Вам будет выбирать прическу, она всегда закажет такую, чтобы ни одна женщина к Вам не подошла.

Дальше, дорогие дамочки, теперь чуть-чуть коснемся вашей внешности. Давайте начнем с самых простых вещей. Хорошо? Исходя из каких соображений Вы выбираете себе прическу? Исходя из наличия волос, да?

Рассматриваем сейчас подробнее ваши волосы. Прекрасная прическа – это хороший шанс привлечь к себе мужчину.

Расскажу вам еще один опыт из моей лаборатории изучения человека.

Периодически на курсах я расставляю женщин в ряд по принципу: от короткой прически к более длинным волосам. То есть слева стоят женщины с короткой стрижкой, чуть ли не лысые, а чем правее стоят, тем их волосы длиннее.

А мужчин, присутствующих на занятиях, прошу выбрать, какая из женщин им больше нравится. Но не вообще нравится, а только по одному критерию – длине волос. Постоянно одна и та же картина. Постоянно!

Симпатии у мужчин начинаются от женщин, у которых волосы достигают плеч и продолжают расти с увеличением длины волос. Ну а там уже мнения разделяются: кому нравятся волосы до лопаток, кому до попы...



Но я очень прошу вас, дорогие дамы, запомните и следуйте этому правилу! Длина ваших волос минимально должна быть до плеч! Минимально!

Хорошо мне лысому вас учить, да? На ладошку поплевал, три волосика пригладил и ходи весь день довольный... А длинные волосы нужно постоянно мыть, сушить, расчесывать, укладывать... Не проще ли коротенькую стрижку сделать и не мучиться?

Мирзакарим Норбеков

Как вы уже, наверно, заметили, мои уважаемые читатели, я перед вами все свои карты раскрываю, если что-то советую, то всегда объясняю — почему и как это работает. Сейчас я вам и этот момент проясню.

Я человек любопытный. Исследователь по природе. И иногда задаюсь такими вопросами, которые обычным взрослым людям и в голову не приходят. Такие вопросы задают себе и окружающим или дети, или неисправимые фантазеры и исследователи.

Так вот. Периодически я предлагаю мужчинам такой тест. Представьте, что Вы идете вечером и видите такую картину: на одном углу хулиган пристаёт к девушке с короткой стрижкой, а на другом углу второй хулиган пристаёт к девушке с длинными волосами. Кого Вы броситесь защищать в первую очередь?

Знаете что большинство мужиков отвечают, дорогие дамочки?

С длинными волосами, конечно! Почему? Потому что эти женщины более слабые! А коротко подстриженные женщины более сильные, они сами отобьются!

Вы видите? Защищает слабых! И часто именно длина волос пробуждает у мужчин мужское начало: «Р-р-р-р! Не подходи к ней! Она моя!» Понятно?

Исходя из этого, уважаемые дамы, хочу спросить, зачем вы таскаете короткую стрижку? Почему вы себя уродуете? Для кого? Просто из-за банального удобства?

Вы скажете: «К лицу». Ваш супруг, может быть, Вам сказал: «Да, ты мне такой нравишься...» Потому что знает: бесполезно что-нибудь говорить... Он может терпеть что угодно, если Вы его затюкали за все это время, имея свое мнение обо всем на свете.

ОниГ дурака-2

Что? Нет супруга? Да откуда же он возьмется, если Вы не делаете из себя принцессу? Значит, что делаем? Отрачиваем волосы, да?!

Есть такое понятие — мода. Есть такое понятие — инстинкт. По моде не женятся, а женятся по инстинкту.

Мода с вами играет злую шутку. Понимаете?

Не надо оглядываться на окружающий мир! Постарайтесь, пожалуйста, не смотреть на окружающих вас людей. Толпа есть толпа. Задача толпы — быть указателем, где находится счастье, то есть ...в противоположном направлении от этой толпы.

Уважаемые дамочки, вы хотите быть рядовыми, как все? Или как? Самый легкий путь — это есть путь подражания. Все что-то делают — Вы делаете. Зачем Вы должны повторять то, что все орут? Если все дуры, почему Вы должны быть тоже душой?

Имейте свою индивидуальность!

Мода на длинное и короткое, светлое и темное, свободное и обтягивающее приходит и уходит, а мода на женственность не проходит никогда. Мода на инстинктивном уровне у мужчин та, что притягивает к вам противоположный пол, остается одна и та же!

Я вам говорю как психолог — это не просто мои взгляды, это исследования.

Люди-то в основном почему укорачивают волосы?

Откуда короткие стрижки, дорогие мои? Этот вид «а-ля Гаврош», откуда?

Короткая стрижка — это мода, которая возникла в спальных районах, где ломовые лошади с утра до вечера хозяйственную телегу таскают:

«Пахать надо!»

«Вкалывать нужно с утра и до вечера!»

«Надо выживать!»

«Жизнь вокруг такая!»

«Зарплаты из месяца в месяц еле хватает!»

Времени на то чтобы мыть голову, сушить ее, потом сидеть расчесываться, у них все меньше, меньше, меньше остается, и они начинают отрезать от своей личной жизни части своей красоты.

Кусок красоты отрезают в пользу детей.

Кусок красоты отрезают в пользу своего мужа.

Кусок красоты отрезают в пользу семейных обязанностей.

В конце концов, пред нами, клацая копытами по тротуару, несется эта дамочка «а-ля ломовая лошадь», везущая городской мусор на свалку жизни.

Короткая стрижка — это стрижка трудоголиков, которые тянут семью, у которых нет для себя свободного времени!

Короткая стрижка — это удобно. Удобно, но некрасиво.

Короткая стрижка — это мода рабочих лошадей.

Откажитесь, пожалуйста, от этой моды! У породистых лошадей гриву под корень никогда не отрезают.

Для женского глаза это может быть красиво, а вот для мужчин... Во многих странах тысячи и тысячи мужчин участвовали в опросе. Большинство предпочитают длинноволосых, они более уважительно относятся к женщинам с длинными волосами. Понимаете?

Смотрите, пожалуйста, статистику: в районе 15% мужчин предпочитают короткую стрижку, 85% мужиков предпочитают волосы ниже плеч. И чем ниже — тем лучше.

Опыт дурака-2

Короткая стрижка — это шапка-невидимка для глаз мужчины. Насколько короче — настолько невидимей. Уверю вас!

Некоторые дамочки мне говорят, мол, ничего страшного, меня и 15% устроит! Тоже хороший выбор! Так-то оно так, да есть один нюанс.

Задумывались ли вы когда-нибудь, каким мужчинам нравятся короткие волосы у женщин?

Ваш покорный слуга является представителем науки, меня интересуют только проведенные обширные исследования и солидная статистическая база.

И мы провели такое исследование... без фамилий, без контактных данных, полностью анонимное исследование. Когда телефон, адрес, имя не указаны, человек всегда открыт. Согласны?

Возвращаемся к нашим баранам... э-э-э мужчинам. 85% и 15%.

А скажите, кого легче исследовать: кого больше или кого меньше? Меньше же легче, правильно?

Вот ими мы и заинтересовались. Как-никак, я тоже ленивый. Чем тех изучать, лучше этих изучить досконально, гораздо ведь легче и быстрее.

Я, совершенно случайно, только на один вопрос обратил внимание, когда смотрел анкеты 85%. Среди них не было «голубых»! И, когда увидел, что среди этого большинства, которым являются 85%, нет «голубых», сказал: «Стоп! Раз среди них нет «голубых», значит, они все в 15%?..»

Начал смотреть анкеты «меньшинства» и увидел, что все «голубые» находились вот здесь — среди 15%, то есть

среди тех мужчин, которые предпочитают короткую стрижку у женщин. Вот это меня ошарашило!

Кстати, хотите анекдот по случаю?

Заходит Борис Моисеев ночью в свой подъезд. Там темнота, хоть глаз выколи. Он делает несколько шагов впотымах, спотыкается о ступеньку, падает. Встает, отряхиваясь: «Черт! Опять какие-то натуралы лампочку выкрутили!»

Вернемся к нашей анкете. Оказалось, что предпочитающие короткие женские стрижки мужчины имеют скрытую, даже от себя... ну, тягу к гомосексуализму. Женское начало в них очень высоко.

А почему? «Голубых»-то всего 2% населения! Я имею в виду с открытой формой «голубизны». А почему они почти все здесь, среди 15% ошиваются? Что они там делают-то? А остальные 13% почему предпочитают короткие стрижки у женщин?

Когда мы провели исследования, выяснилось, что мужчины тоже бывают разные. И есть сильные, а есть дрессированные до уровня маменькиного сынка: «Что скажет мама, то и будет». Среди мужчин тоже есть маленькие мальчики, даже в 40-50 лет.

Маменькины сынки, затюканные, подавленные, которые каждый шаг, даже в туалет, делают по разрешению родителей... У которых собственная личность не сформировалась... Но им-то хочется как и всем ласки, внимания, любви.

Хоть эти маменькины сынки повзрослели, но мысли о том, чтобы стать хозяевами жизни, у них вызывают состояние подсознательного ужаса. Они не могут понять, почему им нужна защитница, кормилица... Замена мамы, образно говоря. Понять не могут, но тянутся исключительно к сильным женщинам.

И начинают искать свою будущую молодую жену и мамашу по совместительству, которая будет их лелеять и защищать. Ходят по улицам, смотрят. Вот она идет с саморекламой в виде прически на голове.



Ваша реклама, уважаемые женщины, — это ваша прическа!

А что рекламирует короткая стрижка?

Там написано: «Накормлю. Одну. Обую. Согрею. И в придачу еще постель. И твоих детей тоже буду защищать своей грудью. И ты можешь никогда не работать. Будешь моим мужем? Выйдешь за меня, мужчинка?»

Вот среди таких мужчин, уважаемые короткоежки, вам цены нет. Они неплохие мужья, они чувственные, они шикарные. Это единственные мужчины, которые помнят день вашей свадьбы.

А настоящие мужчины... Если Ваш муж настоящий мужик, каждый год, когда Вы говорите:

- Муженек, сегодня...
- А? Что сегодня?
- Сегодня у нас такое-то число.
- Да. А что за число?
- У нас же сегодня годовщина свадьбы!
- А-а. Я с утра помнил. С утра помнил, но забыл...

Они вот так себя постоянно ведут.

Значит, уважаемые дамы-короткоежки... или бабаежки, как правильно? В общем, дамы с короткими волосами. Вы всегда будете притягивать к себе мужчин, которые станут

Мирзакарим Норбеков

вечно сидеть у Вас на шее, при этом еще рыдать и жаловаться!

Поэтому, ради Бога, быстренько отрачиваем волосы. Удлиняем, удлиняем, удлиняя-а-а-ем. Через полгода или год волосы будут уже ого-го!

С короткой стрижкой в глазах мужчин вы пропадаете.

— Доктор, доктор, у меня проблема, меня никто не замечает.

— Следующий!

Вот, что у вас будет происходить.

А в это время рядом с вами женщина, у которой длинные волосы, но у нее ни грамма ума нет, морда вместо личика, ноги, как у меня, кривые, еще пузатенькая, как я, плечи шире, чем бедра, грудь вообще отсутствует — но почему-то она будет притягивать к себе мужчин!

А вы, хоть и вся из себя, останетесь в своей короткой стрижке, как в шапке-невидимке. Понимаете?

Вы можете быть сто раз красивая, иметь десять дипломов, быть высоченной духовности и культуры. Вы можете быть эталоном женщины, но мужчины этого не заметят.

Если у Вас короткая стрижка, Вы состаритесь, не выходя замуж. Вы будете обречены на одиночество. Нет, есть, конечно, альтернатива — привлечете к себе вечно печального Пьеро, который своим нытьем сживет Вас со света. Есть в нем, конечно, свой плюс — детей рожать не надо, один вечный ребенок Вам уже обеспечен. До конца Ваших дней. Хотите себе такого?

Мне не верите? Посмотрите на мир вокруг. Подавляющее большинство женщин предпочитают длинные волосы. Почему у всех народов длинные волосы у женщин?

Почему?

Когда женщина начинает корчить из себя «а-ля Активная», «а-ля Мужское поведение», «а-ля Деловая колбаса», это сразу сказывается на ее личной жизни.

Насколько Вы из себя корчите мужика, настолько Вы себя и оставляете одинокой. Ваш противоположный пол начинает исчезать с горизонта.

Если Вы вся из себя такая умная и сильная, мужчина Вам как раз попадетя глупый и слабый. Каков бы ни был Ваш характер — противоположная часть характера к Вам потянется! Чего хотели, того и добились.

Подобие тянется к подобию? Чуть собака! Это люди придумали.

В природе, в физике плюс к плюсу тянется или нет? Плюс от плюса отталкивается! Так же и минус с минусом.

И у людей противоположности тянутся друг к другу.

Дорогие мои! Закон простой. Если у мужчин длинные волосы, вам следует носить короткие. Если у мужчин короткие волосы, вам следует носить длинные. Понимаете?

Длинные волосы. Плавные движения. Ваша прическа говорит: «Я — женщина! Есть мужики нормальные? Не перевелись еще?» И рядом с Вами появляется именно Ваша противоположность. Насколько Вы женщина, настолько на Вас реагируют мужчины.

Длинные волосы женщины говорят мужчине: «О, какой ты сильный!» И мужчина подсознательно воспринимает длинные волосы женщины, как уважение к себе.

А почему, знаете? Только я вас прошу, дорогие женщины, не обижайтесь! Договорились?

По мере того как удлинятся ваши волосы, мужчины будут воспринимать это как сигнал, что у вас укорачива-

ется ум. И рядом с вами они себя почувствуют сильнее, умнее, главнее. Чем женщина глупее, тем больше на нее спрос у мужчин.

Представьте себе двух женщин. Одна с коротенькой стрижкой, другая с длинными волосами, уложенными в сложную прическу. Обеим нужно быстро вертеть головой из стороны в сторону. У какой из них движения будут медленнее, плавнее, женственнее?

У длинноволосой, да? Она же будет бояться за свою прическу.

При длинных волосах резкие движения невозможны. Вы согласны? Длина волос требует медленного, плавного движения. Именно вот эти плавные движения притягивают мужчин. Почему? Да потому, что противоположности притягиваются друг к другу.

Мужчина — резкий, стремительный, решительный, твердый, а женщина — плавная, мягкая, нежная. Настоящий Мужчина смотрит на Настоящую Женщину и любит ее. Она его притягивает к себе теми качествами, которых у него самого нет. Как обычно тот, кто работает на мясокомбинате, колбасу не ест. Она приелась уже. А любит, например, торты. А тот, кто работает на кондитерской фабрике, нос воротит от сладкого.

Короткая стрижка приводит сначала к изменению движений — они становятся более резкими, четкими, более мужскими. Затем постепенно начинают появляться поступки, свойственные мужчинам. В конце концов, женщина приобретает мужские привычки и черты характера. Женщина с короткими волосами часто ведет себя как мужчина. Друзья мои, это не комплимент, это — зло!

Кончается это все одинаково — русской народной песней, которую распевают каждый день миллионы женщин России:

«В деревне девок завались, да мужики перевелись!» Знакомая песня, да? Ну а кого еще может притянуть к себе баба-мужик, кроме как мужика-бабу? Нормальный мужчина же на нее смотреть не будет — ориентация не позволяет.

Анекдот на эту тему.

Сидят двое мужчин в баре, выпивают, рядом танцпол, дискотека, молодежь танцует. Один мужчина поворачивается к другому и говорит:

— Я не понимаю эту современную молодежь, разукрасятся, что попало на себя понапялят, глазам смотреть больно. Вот, например, эта длинноволосая девушка в оранжевой рваной куртке, вся размалеваная как попало, краситься не умеет!

— Это не девушка, это мой сын. Эдик.

— Ой, извините, пожалуйста, я же не знал, что Вы его отец!

— А я не отец, я — мать!

Как быть тем, кто только начал отращивать волосы, не парик же надевать?



Вы можете носить короткую стрижку только в одном случае: если Вы не будете делать резких движений перед мужчинами! Плавно, мягко, женственно!

Специально буду повторять для дам в третий раз. Два раза — это для мужчин достаточно. Мужчины с первого раза уже начинают понимать, со второго раза начинают соглашаться, в третий раз они уже начинают раздражаться.

А для женщин все по-другому, с третьего раза до них потихонечку начинает доходить, о чем вообще речь идет. Если я вас задел, дорогие мои, вспомните, что это специальная техника, ничего личного! Вас надо постоянно встряхивать, тормошить, приводить в чувство. А то вы смотрите в книгу, а сами витаєте где-то...

Уважаемые дамы, сейчас я буду на вас нападать. Кто-то же, хоть один человек, должен же вам в лицо говорить правду?

Для чего нужно дамам носить короткую стрижку?

Во-первых, чтоб не приставали на улице... И вообще не приставали. Никогда и нигде. Короткая стрижка — это вначале пинок мужику ниже пояса, а потом: «Здрасте, я хочу с тобой познакомиться».

Кстати, мужики чаще конфликтуют с коротко стриженными женщинами. Почему? Когда Вы похожи на самца, самец пытается оторвать Ваши несуществующие «колокольчики». Потому что конкурента в Вас видит.

Во-вторых, если Вы хотите наказать мужчин своим видом, чтоб у них было страдание при виде Вас, тоже можете носить короткую стрижку. Тут уже солидная экономия на рвотных таблетках...

В-третьих... Скажите, когда женщина пахнет хвоей? Помните? Когда ванну приняла, да?

Нет же! Когда лежит, как бревно, рядом со своим мужчиной!

Значит, если Вы «пахнете хвоей» и Ваш гороскоп «бревно», тогда быстренько начинайте укорачивать прическу. И Ваш муж не будет к Вам приставать. Он загуляет. Вы с утра до ночи будете пахать, деньги будете таскать домой, а дома... ни-ко-го. Красота, да?!



В общем, если хотите разогнать всех настоящих мужчин вокруг себя, дорогие дамочки, стригитесь покороче!

Проверенное средство!

200% гарантии!

Независимо от вашей зарплаты и вашего финансового состояния волосы одинаково имеют свойство расти. Согласны? Надо отращивать!

Среди женщин ведь лысых нет! Вы же практически никогда не бываете плешивыми, у вас, слава Богу, нет этого генетического дара.

Но длина волос — это еще не все. Их же еще надо подстричь, уложить, завить... Поговорим немного о парикмахерах.

Уважаемые дамы, глядя на Вашу прическу, я могу довольно точно сказать (исключения, конечно, бывают), кто Ваш парикмахер: это Ваш враг, Ваша подруга или это мужчина «голубой». То есть какого он пола и какой сексуальной ориентации.

Почему?

Вы — это глина в руках этого парикмахера. Каждый художник, исходя из своего внутреннего представления об идеальной женщине, делает из нее или дурнушку, или лебедя.

Например, раньше все Ленина писали. Я, как бывший художник, глядя на любой портрет Ленина, узнавал его национальность. Не Ленина! Национальность этого портретиста!

Парикмахером обязательно должен быть кто? ...противоположный пол. И нормальной сексуальной ориентации.

Мое хобби — собирать статистику исследований, сортировать, обобщать.

Мы говорили: два процента мужчин имеют большую тягу к «голубизне».

Среди актеров, среди танцоров процент таких людей очень повышается. Понимаете? И среди парикмахеров тоже. Они имеют к этому склонность.

Нормальному мужчине очень трудно работать парикмахером. И мужчин-парикмахеров традиционной ориентации довольно мало.

Тогда как определить правильного парикмахера-мужчину?

Обратите внимание, какая стрижка выходит из-под руки этого мастера. Если к нему заходят нормальные женщины, а выходят «а-ля мальчишки», уйдите от этого парикмахера.

Потому что большинство мужчин говорят: «Я предпочитаю вот такую прическу — длинные волосы». Вам мнение всех мужчин нужно или мнение этого парикмахера? Даже если он говорит, что это красиво...

Скажем так, открыли Вы свое дело. Ресторан. Наняли повара. Он Вам говорит про свою стряпню: «Это вообще питательно! Это очень вкусно!» А все посетители пробуют, плюются и уходят?

Мнение повара Вам будет важно или мнение посетителей Вашего ресторана?

Повар мало ли что расскажет... Он свой вкус защищать будет.

Короткая стрижка делается очень быстро: «Чик-чик-чик — в кассе оплатите, пожалуйста». А Вы зато потом долго будете мучиться от отсутствия внимания мужчин.

Уважаемые мужчины, уважаемые дамы, свою прическу каждому встречному не доверяйте. У вас должен быть самый лучший парикмахер!

Но обязательно противоположного пола! И не «голубой». Таких в парикмахерском деле найти очень сложно. Но Вы постарайтесь.

И если вы, дамочки, нормальной сексуальной ориентации — строго тут же у своего парикмахера спросите: а какой он? Если он оказался «голубком», то может стричь только мужчин.

Парикмахер всегда делает такую прическу, которая ему кажется сексуально привлекательной.

Если мужчина «голубой», он из женской головки делает свой сексуальный объект: стрижка «а-ля Гаврош». Вы будете шикарно выглядеть в его глазах, а в глазах натурала будете выглядеть уродливо. Вы будете отпугивать мужчин с нормальной ориентацией, отталкивать их взгляды.

Так же категорически запрещается дамам принимать услуги у парикмахерш-женщин! Они из вас сделают уродину.

Это называется женская солидарность.

Делать гадость своему полу — это у вас всегда срывается рефлекторно. Это от природы вложенный инстинкт, ничем не истребимая потребность: для того, чтобы самой выглядеть лучше, других женщин нужно изуродовать.

Если женщина-парикмахер видит напротив себя более красивую женщину, ей совершенно не нравится, что какая-то другая женщина выглядит более привлекательно, чем она. И она бедняжку тут же доводит до своего уровня.

Если же Ваша парикмахерша одинокая женщина плюс еще и Ваша подруга, за чьего жениха Вы вышли замуж, и которая никогда не была счастлива с мужчинами, Вам гарантирована стрижка под стиль «а-ля дура». Лучше сразу идите и стригитесь налысо! Красивее будет.

Потому что, изменяя форму ваших волос, любую из вас можно показать дурнушкой очень легко. Как говорил Жванецкий: «Есть прелесть, какие дурочки, и ужас, какие дуры!» Вот у Вас будет второй вариант! Пожизненный узник концлагеря.

Пожалуйста, уйдите от такого парикмахера!



Дамочки, обратите внимание!
Одну и ту же прическу нельзя носить
более 40 дней!

В одних и тех же прическах не ходите, пожалуйста. Особенно если Вы замужем. Ваш супруг просто перестанет Вас замечать. Прическа постоянно должна меняться. Точно так же как и стиль одежды. Прическа тоже должна быть желательно не менее семи разных видов.

«А-ля кудряшка», «а-ля принцесса», «а-ля деловая колбаса», «а-ля крестьянка», «а-ля манекенщица»...

Мужчина — полигамное животное. Новая прическа? О, новое лицо! Нужно срочно познакомиться! И тут же вспоминает о своих мужских супружеских обязанностях. Разве не так, мужики?!

Кстати, знаете, какой самый большой долг у мужчины? Супружеский! Сколько ни отдавай — все равно должен!

Поговорим на тему формы причесок. Эту область ваш покорный слуга тоже немного исследовал.

Мужчинам категорически запрещается лоб прикрывать. Я Вас очень прошу, мужчины, если у Вас закрытый лоб, пересмотрите свою прическу. Если мужчина начинает закрывать прической лоб — это дурной показатель. Он хочет скрыть свои мысли? Нет! Он хочет скрыть свою неуверенность!

Обратите внимание, такая прическа очень широко распространена среди несформировавшихся мужчин, то есть юношей. Заметили? У них есть тяга себе весь лоб закрывать челкой. А вы, дорогие мужчины, должны уверенность демонстрировать окружающим, особенно если ищете спутницу жизни.

Посмотрите на мужчин, которые ведут суровый образ жизни: кикбоксеры, каратисты, солдаты, бандиты и прочие, почти у всех из них прическа короткая типа ежик, лоб всегда открыт. Это не только удобно при их образе жизни, но и эта прическа — их визитная карточка, на которой написано: «поосторожнее со мной, я — крепкий орешек!» Настоящим женщинам такие мачо как раз и нравятся.

А теперь, уважаемые дамочки! Избегайте, чтобы Ваш лоб полностью был открыт. И это опять же удар пониже пояса! Потому что для мужского глаза это непривлекательно.

Открытый лоб у женщины — исключительно несексуален. Почему? Потому что убирает тайну.

Вот шляпка с вуалью, как она на вас действует, мужчины? А? Притягательно! Это романтика. Вуаль создает тайну.

А если вуаль уберем с лица этой женщины — уже что-то не то.

Насколько вы свое лицо открываете, настолько у вас начинает уменьшаться тайна.

«Незнакомка». Помните? Шляпка с вуалью. Вот эта вуаль такое восхищение у некоторых мужчин вызывает! Я уже не говорю про паранджу.

Значит, свои волосы, дорогие дамочки, используйте, пожалуйста, как вуали.

Но если, уважаемые дамочки, у вас будут короткие волосы, да еще и лоб открыт — не удивляйтесь, что на вас никто не клюет, к таким женщинам имеют интерес только слабые мужчины.



Запомните, дорогие женщины, мужчин притягивает тайна!

Давайте поговорим, дорогие читатели, с вами о запахах.

Как говорят умные люди, если не хотите, чтобы от вас после еды пахло луком, съешьте пару головок чеснока! Это шутка, конечно, но во многих шутках спрятана народная мудрость.

Если Вы хотите открыть свое дело, если хотите улучшать свои отношения с другими людьми, с противоположным полом, учтите, пожалуйста — Ваш запах имеет очень большое

значение. И без хорошего парфюма Вы можете кому-то не понравиться.

Знаете ли вы, уважаемые мужчины, что дамы очень часто делают свой выбор через нос?

Мужчины, я вас уверяю, это очень приятная процедура, когда к вам женщины приносятся. Какое удовольствие, а! Сразу себя чувствуешь кем? ...завгаром. Кто не знает, завгар на Востоке — это не заведующий гаражом, а заведующий гаремом!

Большая часть людей ничем не пахнет... Это в лучшем случае! От остальных перегар идет всех сортов и оттенков.

Мысль ясна, мужики? Вас же надо надушить, чтобы запах пота не чувствовался... Согласны? А разве покупка одеколона имеет какую-нибудь сложность в выполнении? Ну, кроме лени и безалаберности нашей...

Мужчина от природы наплевательски к себе относится. Он брызгается после бритья, чтоб ничего не чесалось. Если бы после бритья он не чесался, то ему сроду была бы не нужна туалетная вода. Разве не так, мужики?

Как же нужно правильно выбирать себе парфюмерию?

Мода на новые запахи — это одно, а запахи, проверенные жизнью, — это другое. Выбирать нужно не по производителю и не по моде. Новая мода может быть еще не проверена временем. Кто-то говорит вам: «Да что там «Шанель» — устарело давно!» Не слушайте! Никто не будет выпускать товар, не пользующийся спросом! Проверка временем — самая прочная проверка! Это значит, что такой парфюм покупали и покупают.

А как вы думаете, дорогие читатели, почему покупают? Ну, качество, приятный аромат, это понятно. Но есть еще

один аспект. Маленький мальчик годами нюхает мамины духи, маленькая девочка годами привыкает к запаху папиного одеколона или лосьона. А когда дети вырастают, они подсознательно ищут спутника жизни со схожим родительским парфюмом. Понимаете?

А почему их родители постоянно использовали один парфюм? Тогда же он только входил в моду, от их родителей пахло же по-другому? Тут работал другой механизм.

Дамочки, если у вас какой-то парфюм и ваш мужчина говорит: «Какой у тебя хороший запах! Как ты вкусно пахнешь... сексуально...» Вы стараетесь постоянно им пользоваться. Согласны? Потому что вам был сделан комплимент по отношению к вашему выбору парфюмерии. И в следующий раз, придя в магазин, вы его же и покупаете.

А раз парфюм пользуется спросом, то его постоянно покупают. А раз его покупают, то магазины шлют заказы производителю. А раз идут постоянные заказы, какой производитель перестанет выпускать товар?

Так образуется постоянная привязанность, лояльность покупателей к определенной линейке товаров, передающаяся из поколения в поколение. Механизм Вам понятен? Я Вам, ароматный мой, сейчас не про парфюм, я Вам еще один аспект бизнеса открываю мимоходом, пример, как привлечь покупателя, как удержать его.



Если какой-то парфюм держится 20–30 лет, этот парфюм проверен временем. Сама жизнь испытывает, сама жизнь экзаменует его!

Дальше. Любой Ваш аромат должны выбирать не Вы. Как в случае с одеждой, Ваш парфюмер — противоположный пол. Мужчина должен подбирать себе запах только с помощью женщины, и наоборот. И очень желательно, чтобы это был Ваш любимый человек! И если Ваш близкий, Ваша половинка говорит Вам, что ему этот запах не нравится, меняйте обязательно!



Мы не для себя духаримся в первую очередь, а чтобы окружающим приятно было!

Обратите внимание, уважаемые мужчины, уважаемы дамы! Любой парфюм в магазине нюхаете, затем следующий, еще один... у вас все притупляется. Любой одеколон, любые духи... Третий раз еще можете нюхать, а четвертый уже все. Проверено — все запахи становятся одинаково плохие.

Что делаем тогда? Три аромата понюхали, перерыв, на свежий воздух вышли, побродили минут 10-15, в кафе зашли, чашку кофе выпили, дали отдохнуть рецепторам обоняния, включили рецепторы вкуса. Потом можно вернуться в магазин, еще повынюхивать, где есть хорошая парфюмерия.

Качественный парфюм всегда бывает очень дорогим. У кого меньше \$50 — это уже дешевка. Потому что в очень дорогую парфюмерию добавляется кое-что, не блещущее ярким ароматом. И применив такой парфюм, для противоположного пола Вы вдруг становитесь очень привлекательным.

Запах должен быть как раз таким, чтобы совершал подсознательное действие!

Мирзакарим Норбеков

Но не так, чтобы, как женщина войдет в комнату, так сразу начинается газовая атака! Такие запахи имеют одно название «Проветриваться надо».



Отдавайте предпочтение дорогим духам, проверенным десятилетиями!

У моего хорошего знакомого была молодая секретарша. А я к нему частенько заходил и по делам, и поговорить. Как ни зайду, так у него в приемной вечно толкутся несколько мужиков: замы, завывы, завхоз, водитель. И все с какими-то вопросами к секретарше.

Я у приятеля своего спрашиваю: «Что у тебя народ в предбаннике вечно торчит?» Он говорит: «Сам не знаю! Выйду, разгоню всех, а они через полчаса собираются, как медом намазано!»

Ну и как-то, проходя мимо этой секретарши, я все понял. До меня дошло! Она использовала духи с феромонами! Поэтому все мужики на этот запах сбегались в приемную, как коты на валерьянку. Сознательно они какие-то предлоги искали, а подсознательно шли на запах! Смекаете, дорогие дамочки?

Если мы с Вами, дорогой читатель, заглянем в прошлое, куда-нибудь в средние века, то сразу поймем причину изобретения духов и одеколona. Духи придумали европейцы, которые в те времена редко мылись, чтобы свою вонь заглушать. В средние века в Европе повсеместно вообще душ не принимали и одежду не меняли. Даже аристократы! «Переодеть платье» называлось, это когда сверху цепляли новое, а старое от ветхости разваливалось.

Посмотрите телевизор, пожалуйста. Там в рекламе постоянно показывают какое-то средство, которым надо мазать подмышки, обрызгивать тело.

Глушить запах тела в тех местах, где находятся гормональные железы. Мускусные железы, уважаемые дамочки (И уважаемые мужчины!). А это как раз и есть то основное, что вызывает влечение противоположного пола.

А когда смотришь на этих женщин, которые такие мазилки рекламируют, сразу понимаешь, что они рекламируют какое-то отворотное зелье. Почему?

Когда Вы это на себя намазываете, противоположный пол Вас сразу перестает замечать. Теперь понимаете, почему на Руси население начало уменьшаться?

Если ты в подмышках регулярно (раз в полгода) моешь, то вони не будет. Ну ладно, раз в полгода, это для сильных духом одиноких мужчин, для простого человека два раза в день достаточно. И все. Побрить только не забудьте. Никакого неприятного запаха гарантированно не будет! А будет только естественный феромоновый фон.

Но, я подразумеваю, что Вы под душем хотя бы через день моетесь. А не только подмышки. Иначе все шлаки с тела начнут через подмышки выходить. Там ведь поры чистые, а во всем теле будут забиты. Так что водные процедуры — это наше все.

А неприятный запах, кстати, это не запах пота, нет! Этот запах выделяют микроорганизмы, которые питаются Вашим потом, этот запах — запах продуктов их жизнедеятельности. Это не Вы воняете, это они! Приятная новость, правда?!

А что происходит, когда этим вазелином, то есть солидом себя покрываете?

Мирзакарим Норбеков

Солидол — это неочищенный вазелин. Крем — это разбавленный вазелин. То есть будем называть эти вещи своими именами.

Когда этим солидолом себя покрываете, поры закрываются, перестают выделяться Ваши естественные запахи, и на Вас будет эмоционально реагировать только какой-то железный истукан.

Потому что феромоны через нос противоположный пол не воспринимает. Феромоны никакого осязаемого запаха не имеют. Но как-то влияют. И мужчина тут же начинает внимательно смотреть на Вас, он тут же начинает Вами интересоваться.

У женщин точно такая же реакция.

Когда мужчина приближается, от него исходит такой вот мускусный запах... И какую бы глупость он ни говорил, женщина чувствует этот запах и с интересом смотрит: «Какой шикарный мужчина!»

А теперь представьте, от мужчины пахнет соляркой — что это у вас вызывает? Желание заправиться от него, да ведь?

Друзья мои, дорогие мои, изучайте себя, изучайте свою анатомию, изучайте!

Потому что люди думают о своей наживе и продают все, что угодно: и наркотики, и водку, и табак, и все-все-все, и в том числе вот эти дезодоранты.

Вы каждый день хорошо пахнете «свежестью», но не как «женщина для мужчины» и не как «мужчина для женщины». А такой, типа «природный» запах. Как говорит молодежь, «ни о чем!» А жизнь стороной идет.

Вы такая умная, Вы такая славная, но никто не прикасается к Вам. Может быть, причина вот в этом?

Ведь просто же, очень просто, друзья мои!

Во-первых, не надо отращивать волосы под мышками. Раз в пару недель уберите волосяной покров.

Во-вторых, каждый день не только личико помойте, но и под мышками тоже мылом пройдитесь — никакой вони не будет, уверяю вас!

Выйдите на улицу. Пройдете, шлейф феромонов за собой оставите, и все мужики будут оборачиваться: хороший запах — камуфляж всех остальных недостатков: фигуры, осанки, одежды.

Продолжаем?

Теперь хочу обратить ваше внимание, дорогие мои, на внешнюю атрибутику. Всякие кольца, перстни, фенечки и татушки. Первое, на что хочу обратить ваше внимание, что внешняя атрибутика — признак внутренней неуверенности.

Вот скажите, пожалуйста, вы обращали внимание, в каком возрасте мальчики, девочки начинают все подряд цеплять на себя по фасону «Я у мамы дурочка», «Я у папы дурачок»?

Когда тело начинает приобретать форму взрослого человека, а внутренняя суть его еще не догоняет, у подростков начинается большая тяга к внешним проявлениям.

Внутреннюю слабость они компенсируют чем? ...В первую очередь одеждой. Это самое такое незначительное проявление. Называется «молодежная мода».

Это пятнадцать—восемнадцать лет. Согласны?

У них есть внутреннее, что? ...Подсознательное сомнение в своих силах, в своих возможностях. Они таким способом хотят себя дополнить, восполнить недостающее.

Когда внутреннее состояние догоняет взрослое тело, тогда уже потребность во внешней атрибутике у них отпа-

дает, и они даже начинают стесняться своих подростковых выходов: татуировки выводят, одежду скромнее начинают носить, погремушки разные в комод прячут.

Представьте себе парня с бородкой, как у Таркана — такой крысиный хвостик, пальцы в колечках и перстеньках. Или юношу с косичками. Такие косички, полгода не мытые еще, мы встречаем около метро, обладатели их обычно ковыряются в кармане, ищут пять копеек на проезд, образно говоря. Или панка с выкрашенными в три цвета волосами, серьгой в ухе, пирсингом в носу, одетого в кожаную куртку с кучей заклепок на голое татуированное тело.

А теперь скажите, положив руку на сердце, вызывают у Вас доверие такие ребята? Если Вы мужчина, готовы Вы таких людей видеть своими компаньонами, доверять им свой бизнес, свои деньги, благополучие и безопасность Вашей семьи? Если Вы женщина, готовы Вы отдать кому-нибудь из таких свое сердце, рожать от него детей, доверить ему свое будущее? Безопасно ли Вы будете себя чувствовать, по-крупному доверившись таким людям? Или они годятся только для потусить-потрещать-побухать-оттянуться-оттопыриться-поторчать и до новых встреч в эфире?

Я не говорю про то — плохие они или хорошие, нет! Я говорю про то, что внешний вид вызывает у окружающих определенные реакции. А почему?

Да потому, что, как правило, внутреннее и внешнее довольно сильно связаны между собой. И опыт человека говорит ему: осторожнее, с этим типом лучше серьезных дел не иметь! По одежке не зря встречают!

Косички, колечки и прочее — это нравится в основном молодняку, потому что в детстве не всегда и не всем удается в игрушки наиграться долго и всласть.

Ну вот представьте себе: в пупке у меня будет колечко... пирсинг называется, да? На руке татуировка с какой-нибудь ящерицей, из последних пяти волосинок себе панк-прическу сооружу, рваные джинсы надену, так, чтоб из-под них еще трусы торчали... Какое будет Ваше отношение ко мне, как к мужчине?

Более чем сдержанное. Согласны?



Мужчина, уверенный в себе, знающий свою силу, не нуждается ни в какой внешней поддержке!

Ребята, я проводил исследования: если мужчина имеет потребность во внешней атрибутике, если он нуждается во всяких колечках, разных татуировках, в любых экстравагантных средствах самовыражения ...вы знайте, что у этого человека есть внутренний изъян.

Это компенсация его подсознательной внутренней неуверенности и глубоко сидящего комплекса неполноценности. Это закон. Это правило, дорогие мои, которое обсуждению не подлежит.

Исключения всегда есть. В любой информации вы можете найти исключения. Но я с вами сейчас говорю о том правиле, которое встречается больше, чем у 95%.

Есть норма, и есть желание мужчины отличаться от этой нормы, используя внешние атрибуты — вот о чем идет речь. Понимаете?

Насколько внутренне мужчина сильнее, настолько у него отсутствует потребность во внешнем допинге.

Мурзахарини Норбеков

А если это просто память о чем-то, о каких-то событиях в жизни?

Я не об этом говорю... о памяти, об исключениях, о самобытных людях. Я говорю не об этом. Я говорю об отсутствии внутренней гармонии.

Я ни одного из вас не желаю обидеть или задеть. Просто есть такое понятие — «факт». Исследования требуют быть беспристрастным. Если то, что я здесь пишу, касается Вас, не торопитесь, подумайте, поговорите с собой начистоту, возможно Вы увидите свою слабость или неуверенность, которую скрываете за каким-нибудь внешним ярким атрибутом. А это уже хороший шанс поработать над собой, усилить себя, залатать душевные бреши.

Если кто-то боевыми искусствами интересовался, обратите внимание на такой аспект. Вот идут бои без правил. Бои без правил или какие-то силовые соревнования. Любое состязание, где мужчины участвуют в испытании своей физической силы, выносливости.

Очень часто выигрывает тот, у которого внешняя атрибутика присутствует меньше всего, тот, который внешне больше всего приближается к норме. Такое сочетание уверенности в себе и скромности.

Я когда это заметил, потом за несколько недель просмотрел весь архив боевых искусств. Просто с девяностых годов у меня есть легкая мания — собираю хронику чемпионатов по единоборствам — журналы, видеожурналы. И высматриваю: где кто-то новый появился, кто лидирует.

Я поднял свой архив за последние 20 лет. И выявил интересную закономерность.

В самом начале мужчины, которые имеют татуировки и которые не имеют татуировок, представлены примерно 50 на 50.

Дальше, когда отборочные бои начинаются, то самыми первыми вылетают те, у кого больше татуировок.

В четвертьфинале бойцы с татуировками уже составляют примерно 25%.

В полуфинале их очень мало.

В финалы они не попадают почти никогда.

Вот внизу огромное количество спортсменов. Наверху останется один. По мере подъема количество бойцов с яркой внешней атрибутикой быстро уменьшается. Меньше, меньше, меньше, меньше.

В финал почему-то проходят те, кто по внешности не отличается от других людей. У них скромная прическа, скромная одежда, спокойное поведение... А тот, который начинает в грудь себя бить... это первый показатель, что он сейчас проиграет, сразу видно: он не дойдет до финала.

Значит, если Вы хотите открывать собственный бизнес, а я ну очень надеюсь, что хотите. Вы должны тщательно продумать свой внешний вид. Я сейчас больше на мужчин ориентируюсь, но дамочек тоже прошу наматывать на свои извилины эту информацию.

Обратите внимание на крупных бизнесменов. Заметили, что они все довольно консервативно одеваются, без всяких внешних понтов? Берите пример.

Если мужчина хочет заниматься бизнесом, он должен максимально избегать татуировок, колечек или косичек. Да, он в любом виде может заниматься бизнесом по про-

даже хот-догов или открывать небольшие кафешки, магазинчики.

Но мы говорим о бизнесе, где больше десяти тысяч человек работают.

Среди этих бизнесменов люди, имеющие яркую внешнюю атрибутику, отсутствуют. По двум причинам.

Во-первых, у них намного реже встречаются слабые черты характера, которые требуют выпячивать себя. Такие люди уверены в себе и внешне спокойны. Другие редко попадают на самый верх и даже если попадают, там долго не задерживаются.

Во-вторых, они умеют контролировать себя и свои слабости, понимают значение имиджа. И если у них и было желание выпятить себя, они его не реализовывали. А что не развивается и не подпитывается, то начинает чахнуть.

Понимаете, дорогой читатель, о чем я сейчас говорю? Я не о миллиардерах, а о Вас сейчас говорю! Если есть у Вас отрицательные черточки в характере, перестаньте их подпитывать, а, наоборот, дарите внимание своим положительным чертам.

Значит, мужики, на первых порах избегайте внешней атрибутики в бизнесе. А вот когда Вы станете Биллом Гейтсом, когда у Вас будут первые миллионы, миллиарды... после первого миллиарда — хоть трусы на голову наденьте!

Когда Вы станете известным человечеству как очень богатый человек, тогда Вы сможете себе это позволить. А до этого есть вещи, которые не стоит, не следует делать.

Вот представьте себе: Вы идете на нудистский пляж, там все голые ходят — это норма. Но Вы разделись прямо дома и пошли через весь город. И по пути Вам люди встречаются, для которых норма — это что? ...Одежда. Очень боль-

шой шанс, что Вы до пляжа не дойдете — или в милицию заберут или в «дом хи-хи».

Особенно будьте внимательны, когда будете открывать собственное дело. Избегайте партнеров, имеющих внешнюю атрибутику.

Они не хорошие и не плохие. Определение «хорошие» или «плохие» к ним не подходит. Просто у этих людей женское начало более развито.

Они высокочувствительные люди, высокоэмоциональные.

Они на своем месте великие люди. В творчестве им цены нет!

Но в бизнесе как раз вот эта высокая эмоциональность часто приводит к конфликтам.

А почему у художников длинные волосы и борода очень часто отрастает, я могу рассказать. Это профессиональный побочный продукт.

Когда художник пишет картины, он уходит с головой в творчество, в такое состояние, что не хочется тратить время, чтобы побриться: «Завтра буду бриться. Послезавтра буду бриться...»

И со временем начинает бороду отращивать. Когда картина заканчивается, его борода уже до груди, и он к этому привык.

Внешняя атрибутика художников — это профессиональная, скажем так, болезнь.

А когда ты пишешь... Я сам художник. И я этот процесс знаю изнутри. Ты очень долго находишься в своей мастерской, а внешнее, скажем, вот это небритое лицо ты не видишь, не замечаешь.

Как говорит одна мужская поговорка: «Лучше один раз родить, чем всю жизнь бриться!»

Если бы небритость не признавалась дурным тоном, мы бы тогда каждый день не брились. Мы с удовольствием пару-тройку недель отдохнули бы от вышкрябывания своего лица... согласны, мужики?

Вернемся к нашим миллионам. В большом бизнесе борода тоже не приветствуется. Я проводил исследования, выясняя, какая там допустима атрибутика.

Имея бороду, Вы теряете примерно на 80% шанс наладить контакт с компаньонами, поставщиками, заказчиками.

Борода понижает кредит доверия. А доверие в бизнесе — одно из главных условий.

При чем здесь борода — странно, да?

Наверное, вы замечали: собаки, когда другому полное доверие показывают, что они делают? ...Открывают шею. Замечали или нет? Это каждый собаковод знает. Это означает: «Я тебе доверяю свою жизнь!»

Когда у Вас есть борода, Ваш подбородок, Вашу шею не видно. Часть Вашего лица не видно — это вызывает у Вашего компаньона непонимание. Он знает, что Вы деловой человек, но у Вас появляется какая-то неизвестная зона. А неизвестная зона пугает. Это вызывает у партнера чувство внутреннего недоверия.

А вот коротенькая бородка, где видно подбородок, не вызывает недоверия.

Мотайте на ус, мои дорогие!

В бизнесе понятие чести стоит на первом месте. В большом, великом бизнесе. Потому что там свое лицо ты теряешь только один раз. Согласны?

А понятие «честь» — это строго мужской термин. Рыцарство — это исконная территория мужчин.

Справедливость и женщина — несовместимые понятия. Благодаря отсутствию у женщин понятия чести мы, мужики, живы, здоровы и ходим по этой земле тысячелетиями, хохорясь перед женщинами.

Потому что, если бы у женщин было понятие чести, все их детеныши погибли бы. Все человечество накрылось бы медным тазом. Благодаря отсутствию этой чести люди до сих пор живут и процветают!

Потому что честность, справедливость часто требует жертв от человека. Справедливости в пользу себя не бывает.

Такие женщины, которые отдавали предпочтение чести и справедливости в ущерб своим детям, давным-давно на этом моменте прервали свой род.

Природа провела естественный отбор таких любительниц чести. Когда дело касается своих детей, женщина всегда выступает в их защиту. Разве не так?

А женщина должна всегда — справедливо или несправедливо, правильно или неправильно — должна выполнять свою главную задачу — продолжать род, передавать жизнь по эстафете.

Вот и выходит, что бизнес и женское начало — это две большие разницы.

Что означает для вас женское слово, «слово женщины»? Что означает для вас «слово мужчины»? Обратите внимание. В мужском кругу «слово мужчины» — это означает комплимент. А если я скажу мужику: «Ваши слова — слова женщины...» — он сразу же меня вызовет на дуэль.

Так как же быть женщине в бизнесе, когда подсознательно в ней партнеры не видят «настоящего мачо», чело-

века слова? А видят женщину, у которой, как известно каждому мужчине, семь пятниц на неделе. То «хочу» у нее, то «не хочу», то «буду», то «не буду»...

Что делать, дамочки?

Коротко подстричься, надеть пиджак и брюки, минимум косметики, максимум угловатости, сигаретка в зубах, деловая хватка в движениях? Рычать низким прокуренным голосом, материться через предложение, не морщась, залпом выпивать полстакана виски и «канать за своего пацана»?

Бизнес и женственность... Кто сказал, что это взаимоисключающие понятия? Есть такие дамочки, которые считают, что в бизнесе обязательно должна быть короткая стрижка, мужская одежда, мужские манеры, мужской образ жизни. Я утверждаю, что это неправильно.

Если Вы настоящая женщина и если даже Вы укоротили волосы, чтобы бизнесом заняться, свою суть Вы не могли оставить в парикмахерской. И это прекрасно. Оставаясь женщиной, оставаясь такой воздушной, красивой, нежной феей, можете все, что угодно, творить с мужиками! С этими прожженными волками-бизнесменами.

Не нужно коротких стрижек, дорогие мои дамочки! В большом бизнесе женские длинные волосы воспринимаются как признак честного партнера. Они помогают мужчинам-бизнесменам принять решение и довериться этой женщине-бизнесмену. Ваша задача — сократить разрыв с помощью правильно подобранного имиджа, облегчить процесс принятия Вас компаньону или заказчику.

Потому что на самом деле женщины в плане бизнеса очень ответственны. И они после заключения совместного договора всегда стараются его выполнить. До последнего стараются, несмотря ни на что.

Скажете, дорогой читатель: «Почему же тогда среди женщин великие бизнесмены вообще отсутствуют?»

Потому что там, где есть много неизвестных факторов и риска, то есть там, где большой бизнес, женщины чувствуют себя тотально дискомфортно! Потому что у женщин мощно развит природный инстинкт — «сохранять!» Они ва-банк почти никогда не идут.

У женщин ярко выражено консервативное начало: сохранение добычи, вещей, потомства. На Руси говорят: «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». А на Востоке: «Лучше я буду кушать солону дома, чем ходить за зерном за горизонт». Это и есть основы женского поведения.

А мужчины... да, они могут рискнуть всем, все на карту поставить, чтобы удвоить свое состояние. Разрешите, я вам на эту тему анекдот расскажу.

Приехал один мужчина в Турцию отдыхать. Вышел из отеля, пришел на пляж, смотрит — народу много, не продохнуть. Отошел подальше по берегу, пляж кончился, народ тоже, кругом тишина, чистота. Разделся, полез в море, плещется, ныряет, развлекается.

Вдруг море вокруг него забурлило, и кто-то его под водой цап между ног! Выныривает морской царь из воды и спрашивает, не разжимая руки: «Плюс два или минус два?»

Мужик перепугался, думал-думал: «Если я скажу — минус два, совсем же без наследства останусь! Лучше скажу уж — плюс два!» И только он произнес «плюс два», как вода забурлила, морской царь пропал, все стихло.

Выбрался мужик на берег, заглянул в плавки, а там у него прибавление в хозяйстве — четыре колокольчика вместо двух. Сел он на камень, пригорюнился, думает: «Стыдоба какая — увидит кто, засмеют же!» Думал-думал, и вдруг его

осенило. «Рискну, полезу в воду еще раз! Как этот козел появится, спросит меня: «Плюс два или минус два?», я сразу отвечу: «Минус два», и все станет как прежде!»

Радостный мужчина вскочил с камня, разбежался, плюхнулся в море и плавает там кругами. А сам уже готовится: «Минус два, минус два...»

Вдруг под водой его кто-то цап за хозяйство. Вода забурлила, всплывает морской царь и спрашивает: «Плюс четыре или минус четыре?»

Дорогой читатель, угадайте, пожалуйста, без чего женщины и индейцы не выходят на улицу?

Без боевой раскраски!

Женщины, к вам сейчас обращаюсь!

Уважаемые дамы, дорогие мои! Прекрасно накрашенные губы — это до того сексуально! Когда тени положены, бровки подведены, маникюр-педикюр, женщина выглядит как произведение искусства! Глаз оторвать невозможно!

Не думайте, пожалуйста, что раз вы идете на деловую встречу, на переговоры, то можно нацепить комбинезон разнорабочего и серое лицо! Поверьте, мужчина, где бы он ни находился, что бы он ни делал, всегда остается мужчиной! И в первую очередь обращает внимание на присутствующих дам, на подсознательном уровне их оценивает. Не пренебрегайте возможностью подать себя в выгодном свете!

Только не переусердствуйте, пожалуйста! Людям может не понравиться, когда офис похож на Тверскую улицу. Вы знаете, что такое Тверская улица? Она начинается от Кремля, и там по вечерам и ночью стоят проститутки.

Ухаживайте за своей кожей, уважаемые, без макияжа не показывайтесь, не выходите на улицу! С утра, незаметно от

мужа, уходите делать макияж! (Это касается и мужчин тоже!)

Помните, я пословицу приводил: «Свою мамашу без ма-рафета даже отцу не показывай!» Женщина без косметики всегда бывает похожа на розового поросенка, особенно когда только что проснулась. Зоофилы среди мужчин встречаются, но очень редко, к счастью.

Шутки шутками, но на ухоженную женщину всегда приятно смотреть, вы согласны? В стоге сена тоже есть цветочки. Но чем отличается букет от стога сена? Букет ухоженный! Это бык — тупое животное, ему что сено жевать, что букет. А мы же не скоты, да, мужики?!

Дорогие дамочки, представьте себе такую картину: Вы прогуливаетесь по парку, на лавочках периодически встречаются мужчины, которые с интересом на Вас посматривают. Даже те, которые с подругами и женами, исподтишка бросают взгляды в Вашу сторону. А Вы такая, идете не спеша, делаете вид, что никого не замечаете...

А Вы знаете, куда мужчина в первую очередь смотрит, особенно когда думает, что никто не видит? На какие Ваши части тела?

В первую очередь мужики пялятся на Ваши ножки, в основном на голову Ваших ног, то есть попу. Потом поднимают глаза до груди. И только если Ваши холмы и горы устраивают их своим рельефом, они поднимают глаза и смотрят на Ваше лицо!

В подавляющем большинстве случаев мужчины до лица не доходят. И у меня всегда возникает законный вопрос. Женщины, для кого вы краситесь?

Почему вы краситесь, если они смотрят на ваше лицо в последнюю очередь?

Скажите, мужики, кто из вас вначале в лицо смотрит, в глаза?

Когда это несчастье у вас случилось?

Почему несчастье? Потому что, когда Вы женщине сначала в глаза смотрите, знаете какая у Вас может проблема возникнуть? ...Поговорить с ней захочется? Не-ет...

Внимание, мужчины!

Исследование, которое мы проводили, показывает, что когда у мужчин уже природный климакс наступает, который в мужском фольклоре называется «на полшестого» (в честь часовой и минутной стрелок, бессильно висящих вниз, когда на часах полшестого), они начинают смотреть женщинам в глаза. В этих глазах они ищут то, чего раньше никогда не искали, то есть ум.

Но, к сожалению, они там снова ничего не находят.

Значит, если вы заметили, уважаемые дамы, очень редко кто из мужчин смотрит на ваше лицо. Все смотрят куда? На ноги, на вашу грудь, на попочки.

Как говорится: «если надели блузку с глубоким вырезом, то губы можете не красить!»

Вы же знаете, что улыбки привлекают внимание, да? Каким местом больше всего будете мужчинам улыбаться?

Внимание! А теперь секрет. Если женщина, стоящая напротив, улыбается, откуда начинают смотреть мужчины? Сверху!

Если женщина серьезная, они смотрят снизу... Понятно, да?!

Потому что улыбающаяся лицом женщина привлекает внимание. Тогда они могут Вас увидеть. А серьезное лицо... Мужской глаз мимо проходит. Потому что такая морда у него уже есть, одна штука, дома сидит.

Выражение лица — это тоже особая тематика. Не бывает более притягательного грима, чем улыбка!

Улыбка имеет просто исключительную макияжность. Снимает лет 20–25 просто так. Когда улыбаетесь, хотите или не хотите. Вы всегда выглядите намного моложе! И кожа Ваша выглядит намного лучше! И на помаду будете меньше тратить!

Вы сможете огромные деньги сэкономить на косметике! С помощью простой улыбочки!

Когда вы улыбаетесь, уважаемые дамы, у мужчины начинается глюк. Он думает, что он вам нравится. Потому что каждый мужчина на любую встречную женщину смотрит как? Как на потенциальную будущую любовницу.

Этот так, дорогие мои! Без исключения. Мужики, разве я не прав?

Все мужчины города на вас смотрят... Понимаете? Так что улыбайтесь своим потенциальным любовникам, улыбайтесь, пожалуйста!

Какое выражение лица женщины находится под запретом? Когда вместо губ — черточка. Мужчина таких девушек избегает. Мужчина не реагирует на статую, пусть даже очень красивую. Кто-нибудь из вас, уважаемые мужчины, страдает монументализмом?

Вы пробовали ходить с легкой улыбкой, уважаемые дамы? Мужчины начали приставать? Заметили или нет? Вот!

Потому что когда женщина улыбается, она всегда выглядят дурочкой. А дурочки всегда в цене у мужчин. Потому что рядом с дурочкой ты себя всегда чувствуешь более умным!

А когда женщина хмурая, умничает, это так мерзко выглядит!

Хмурая женщина — это равносильно... со всего размаху между ног, между ног!

Теперь представьте, что я попинал Вас промеж ног, каково Ваше эмоциональное отношение ко мне? Я там все отбил. Вы стоите: «У-У-У! Твою мать!» Разве не так?

Насупленная мордашка женщины — это как раз удар в пах, когда весь мир собирается в игольное ушко. У мужчины при одном взгляде на эту женщину тут же все настроение портится, ему неприятно смотреть на эту истязательницу.



Значит, незамужние, старые девы, чаще улыбайтесь! К вам, неженатики, это тоже относится! Женщина тоже человек, ей тоже приятно, когда ей улыбаются!

Улыбающийся человек вызывает чувство доброты, которого вечно не хватает. Чувство света, которого вечно не хватает...

И люди смотрят, восхищаются Вами и начинают незаметно от себя испытывать желание хоть чуть-чуть рядом с Вами побыть.

Потому что тепло и свет всегда притягивает людей. В этой тьме, в этой серости.

Постарайтесь, пожалуйста, запомнить.

Куда бы Вы ни зашли, Ваши дела пойдут вверх. Потому что все будут думать, что Вы очень успешный человек. Они от зависти захотят к Вам примкнуть и будут с Вами во всем соглашаться и помогать.

Но хмурость тоже нужна. Если вы, женщины, хотите прийти к другим женщинам порешать вопросы, старайтесь волосы взлохматить хорошенько, краску с лица уберите, оденьтесь похуже.

И Вы мгновенно получите решение всех своих вопросов, потому что женщины других жизнерадостных женщин терпеть не могут. У них врожденная природой конкурентность. Хорошо выглядящей женщине им хочется сделать какую-нибудь пакость.

Расслабьтесь, дорогие мои, я подшучиваю! Попались? Методика такая.

Знаете, что жителей Московского метрополитена не берут в космонавты? Почему?

В Москве на улице или в метро находиться для меня хуже всего, тяжелее всего у меня получается нормальное выражение лица рядового москвича.

Улыбаешься — люди смотрят... И первым делом милиционер начинает тебя останавливать. Спрашивает документы.

А выйдешь на улицу и притворяешься, что нормальный человек, никому до тебя нет дела. Вокруг все такие. Морда совковой лопаткой, глаза тусклые, свинцовые. И рот уже сам по себе вещает, что в жизни все плохо, а будет еще хуже.

Смотрит милиционер, тебя не замечает.

Потому что твое лицо не привлекает. Ты — как все. Как в том стишке: «У простого москвича рожа просит кирпича!»

А когда улыбаешься, тут же видно — придурок какой-то счастливый приперся в этот город, который «Москва слезам не верит»!

Если группа итальянцев по улице идет, мы с вами мгновенно их узнаем, потому что у них рожа другая. Итальянская рожа у них.

Москвичей в любой части света мы с вами узнаем, потому что у них московские лица, московское выражение, как у московской сторожевой.

У вас лица московской национальности, друзья мои! У вас выражение, как у жителя метро! У многих из вас!

Не берите с них пример, не берите пример, пожалуйста! Сами себе будьте примером. Понимаете?

Толпа пятьдесят тысяч лет тому назад, пятьдесят лет тому назад и пять лет тому назад — они ничем друг от друга не отличаются.

Среди граждан ста пятидесяти государств провели опрос на тему самоощущения счастья.

На первом месте — венесуэльцы, те придурки, у которых штанов нет. С голой попой, но счастливые!

Снизу на первом месте немцы находятся. На втором месте снизу поляки. Третье место (призовое!) держат русские. То есть вот вы находитесь.

Немцы хитрющие опередили, надо было первыми быть.

Потому что общенациональный характер какой? Депрессивный! Русские, поляки — депрессивный народ.

Говорить, что все плохо, считается хорошим тоном. Это считается нормальным.

А вот если среди радостных народов попробуете, ну, скажем, так:

— Как дела?

— Нормально.

Люди сразу спросят:

— Помощь не нужна?

А надо сказать в худшем случае: «О'кей!», а обычно: «Файн!», «Прекрасно!» Прекрасно! Все прекрасно! А сам от голода умирает. И в соседней комнате еще жена повесилась. Прекрасно!

Это рефлекторно, понимаете? Рефлекторно.

Знаете, вот один из моих знакомых — космонавт. Он как-то раз был в космосе с американцами. Когда американцы выбирали, кто из наших космонавтов полетит в космос в составе их экипажа, наши им предоставили фото космонавтов, и американцы выбирали себе напарника. Почему-то они, увидев фотографию моего знакомого, сказали: «Он полетит с нами».

Я думал, почему они именно его выбрали? А когда увидел плакаты, я понял, почему его выбрали, почему он полетел.

Там стоят российские космонавты, несколько рядов. И он среди них.

В чем его отличие?

Он — единственный космонавт, который выглядел ненормальным, не как все. Все космонавты сидят, как коммунисты на пьедестале, смотрят с таким выражением, как члены Политбюро.

А этот придурок сидит, улыбается.

Значит, почему его выбрали? Потому что американцы там увидели свое выражение. Среагировали на свое любимое выражение лица, на эту фальшивую улыбку. И сказали: «Он полетит с нашим экипажем!» По фотографии отобрали.

А вы знаете, откуда эта дурацкая американская улыбка появилась в Америке? Карнеги научил? Или Норбеков курсы провел? Думаете, я такой старый, что ли?

Друзья мои! Если вы не знаете, сразу же вы упали в моих глазах на один пункт. Они же были точно такие же хреноводы, как мы с вами!

Во времена Великой депрессии, в начале тридцатых годов, президент Герберт Гувер издал указ, который до сих пор не отменен. На государственном уровне дан президентский указ: всем улыбаться! Во всех учреждениях улыбаться посетителям.

А уж потом это перешло в дурацкую привычку — все улыбаются.

Я, когда узнал этот факт, был так удивлен!

В России тоже надо издать такой указ. Давайте Путину письмо напишем?

Опять Ваше лицо стало серьезным...



Улыбайтесь, дорогой читатель,
улыбайтесь всегда и везде!

Почему Вы корчите из себя старушенцию? В душе-то мы с Вами все такие же молодые! Это тело меняется только в

худшую сторону, а никак не в лучшую. А в душе-то нам с Вами по-прежнему 16 лет, согласны?

Если окружающий мир — мырма, ну зачем мы с Вами должны такими же мырмами становиться? Надо быть, как пингины в мультфильме «Мадагаскар»: «Машем крыльями и улыбаемся!»

Хочу обратить Ваше внимание, дорогой читатель, на такую тему, как цвет. Согласны, что один и тот же покрой одежды, но окрашенный в разные цвета и оттенки может вызвать восторг, удивление, неприязнь, недоумение, смех, желание держаться подальше и еще десятки разных чувств? Видели когда-нибудь оранжевый в синюю полоску смокинг? А прозрачный розовый с рюшечками халат медсестры? Смешно, нелепо, невозможно, правда?

Как же правильно подбирать цвета одежды, чтобы быть адекватным своему настроению, своим чувствам? Ну, во-первых, у Вас должен быть для этого личный имиджмейкер. А во-вторых...

Это Вам, дорогой мой, часть домашнего задания! Оторвите свою попку от дивана, сходите в библиотеку или в Интернете покопайтесь, найдите и прочитайте пару-тройку книг о влиянии цвета на эмоции людей. Желательно также найти и прочесть что-то о подсознательном выражении состояний и мыслей через одежду и ее расцветку. Это Вам будет хорошим подспорьем в определении качеств незнакомых людей. И когда свою половинку будете искать, и когда свой бизнес откроете и команду станете набирать, и когда будете решать — работать с таким-то клиентом-поставщиком-компаньоном или пусть тихонько идет себе лесом.

А теперь...

Мурзахарини Норбеков

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Заведите своего личного имиджмейкера. Он должен быть противоположного пола, нормальной ориентации, симпатичен Вам, а Вы симпатичны ему. Кроме того, Ваш «ювелир» должен четко понимать, под какую задачу он подбирает Ваш гардероб — свидание, деловая встреча, прогулка, выход в свет...
2. С его помощью пополните свой гардероб. И не забывайте это делать регулярно! (Это я мужикам говорю, дамочки не забудут, это уж точно!)
3. Найдите правильного парикмахера. Выбирайте его по тем же принципам, что и имиджмейкера. Помните, Ваша прическа — это Ваша реклама!
4. С помощью имиджмейкера подберите себе качественный дорогой парфюм. Мойтесь почаще, и никаких дезодорантов.
5. Мужчины, старайтесь убрать двусмысленную атрибутику — всякие фенечки, перстенечки, косички... Будьте похожи на мужчину, а не на папуаса, заблудившегося в большом городе. Женщины, подбирайте украшения при помощи имиджмейкера.
6. Улыбайтесь, дорогие мои, как можно чаще! Как говорится: «Улыбайся чаще, и чаще улыбнется тебе!»
7. Найдите и прочтите несколько книг о влиянии цветов на человеческое восприятие.

Пендель пятый

**Человек сам капец
своего счастья!**

Читатель с удивлением узнает, что он не только не ангел, но и где-то местами бес. Его это бесит, но из уважения к автору он пытается взять себя в руки.

Автор, пинками подбадривая волосатенького, излагает методологию по трансформации рогов и копыт в крылья и нимбы.

Интересные истории скрашивают читателю путешествие по закоулкам его порядком запущенного внутреннего мира.

В конце главы автор дает задание по работе с облагораживанием садов души читателя. Откуда-то доносятся легкие ароматы роз.

С

кажите, пожалуйста, дорогой читатель, не хотелось ли Вам когда-нибудь поймать того, кто виноват в Ваших бедах, и хорошенько надрать ему задницу?! Хотелось же, да?

Я всегда говорю: «Если Вы хорошенько надерете задницу человеку, который виноват в Ваших проблемах, Вы потом неделю не сможете сидеть!»

Тем, кто на задних партах объясню.



Нет никого, кроме Вас, кто бы создавал проблемы в Вашей жизни!

Нет ни-ко-го! Понимаете?

Хотите анекдот на эту тему?

Человек попал после смерти в чистилище. Идет разбор его жизни, за столом председательствует сам Господь Бог, архангел Гавриил ведет протокол. Бог смотрит в бумаги:

— Так, что там у нас? Несколько мелких подлогов, штрафы ГИБДД, измены жене... О! Крупная растрата государственных денег!

Поворачивается к подсудимому:

— Почему свой народ ограбил? Денег тебе было мало, что ли? Дом огромный, три машины, из-за границы не вылезал, все было у тебя!

Человек вскакивает и начинает судорожно бормотать:

— Господи, прости, это все лукавый попутал! Сатана под руку толкнул, я бы сам ни-ни!

Бог спрашивает куда-то в пространство:

— Сатана, это ты сбил этого человека с пути истинного?

Из пространства раздается бас:

— Нет, Господи! Я его вообще первый раз в жизни вижу! На черта он мне сдался!

Бог поворачивается к архангелу:

— Так, Гавриил, запиши: «Еще клеветал на Князя Тьмы!»

Понимаете, дорогой мой?



Слабый человек всегда ищет, на кого бы спихнуть ответственность! А сильный человек, наоборот, всегда берет ответственность на себя! И слабый становится от этого все слабее, а сильный — все сильнее!

Хотите знать, куда я клоню, да?

Я в прошлых главах дал Вам много полезных советов, как стать принцем (или принцессой) в своей жизни. Все проверено тысячами людей, вероятность успеха — 101%. Казалось бы, бери да пользуйся! Успех гарантирован, семейная жизнь гарантирована, здоровье гарантировано, достаток тоже гарантирован!

Но есть один подвод! Собственные слабости мешают заниматься собой! Мешают или нет? Если не мешают, если Вы вовсю занимаетесь по моей рецептуре, можете эту главу не читать, у Вас все в порядке!

Но если Вас серьезно беспокоит вопрос, где взять силы, чтоб набраться сил, добро пожаловать на страницы этой главы!

Скажите, пожалуйста, чем мы здесь с Вами все это время занимаемся? Пытаемся познать себя, да?!

А Вы в зеркало смотрели? ...Смотрели в свой рот, на свои уши?.. Ковырялись в носу? Вот это называется «изучение науки», которую, если доковыряемся до внутренностей, назовем анатомией.

Где что-то урчит-бурчит, если прислушаемся, это будет называться изучением физиологии.

Когда у Вас бывали в жизни такие моменты, что Вы себя чувствовали плохо, все в окружающем мире — хорошо, а внутри — плохо... Это значит Вы начали интересоваться психологией.

В противном случае, если Вам станет вообще хорошо и весело, а остальные жутко плохо себя при этом чувствуют и почему-то постоянно бегают вокруг Вас, это называется...

Мирзакарим Норбеков

изучение преступления... то есть приступление к изучению психиатрии.

Физику изучали? Есть такая наука! Миллионы людей докторскую диссертацию защищали, раздували свои щеки, бином Ньютона, позитроны, лохотроны...

А химию?..

Существуют науки обо всем.

Науки о разуме? Логика, философия.

Искусство говорить? Ораторство.

Про физиологию упоминали, а если в болезненном аспекте — патофизиология.

Наука считать что-либо — математика.

Но наука считать не что попало, а деньги — экономика.

Наука нахождения предметов в пространстве называется геометрия.

Наука о козявках как называется? Зоология.

О растениях? Ботаника.

Наука о живых — биология.

Наука о мертвых, о поисках в глубинах другого человека? Паталогоанатомия.

Наука о земле — география. О недрах, полезных ископаемых — геология, геофизика.

О звездах? Астрономия.

Куда ни плюнь, всюду наука, наука, наука, наука... Обо всем есть! Подохнуть можно!

Только выучишь названия всех наук — можешь сразу стать профессором!

Все, все науки существуют, огромные количества самых разных наук. И, что самое интересное, нет одной-единственной науки. Удивительно! Не существует!

А какой науки? А?

Вот что самое интересное, 35 лет постоянно задаю этот вопрос людям, и никто еще ни разу на него не ответил! А иначе и быть не может. За все существование человечества человек не смог создать эту науку.



Внимание! Существует одна наука, которая знаменита тем, что она не существует! В окружающем мире эта наука отсутствует!

Если где-то прочтете, что существует книга или наука об этом, вы эту книгу можете взять да и выбросить... Потому что когда-то давно Господь Бог взял эту науку, эту истину и спрятал в то место, куда человек никогда не будет заглядывать.

Но он сказал, что только те искатели истины, которые поймут, чего им не хватает, только они будут находить это... внутри ищущего!

Именно на этом держится жизнь человеческая.

Именно на этом держатся все успехи и все поражения.

И когда это становится сутью, внутренним состоянием человека, человек от этого становится очень сильным, вокруг него сразу начинают собираться другие люди. Они тянутся к такому человеку, как к свету, как к теплу.

А теперь вспомните, пожалуйста, религию. Что является единственно неизменным в человеке? С чем мы приходим в этот мир и с чем мы уходим из него?

Тело меняется. Душа меняется. Разум тоже меняется...
Что является высшей сутью всего живого?

Дух!

Что мы больше всего ценим в окружающих нас людях, в мужчинах в первую очередь? Его внешность? Его тачки-шмотки-бабки?

Его Дух!

Если сила Духа высока, человек всего достигает в своей жизни. От Духа зависит очень многое, от его неразвитости — тоже...

Господь Бог дал человеку все науки, которые могут ему понадобиться.

Существует наука о минералах, о растениях, о животных, о человеке, о теле, о разуме, о душе...

Но изначально не была дана одна-единственная наука. Эта наука о Духе.

Почему?

Потому что с этой наукой человек сможет подняться на небеса за Господом Богом. Встать на Его уровне. Начать вмешиваться в Его дела. Сможет создать рай на земле и не будет стремиться вернуться к своему небесному Отцу. Натворит делов, в общем!

Поэтому спрятал Господь это знание на самом видном месте, там где никто не станет искать — в человеке.

Что же такое Дух? Большинство из вас душу с Духом частенько путает. А это далеко не одно и то же!

Во все времена существовали на земле такие люди-непоседы, которым не спалось спокойно под этим звездным небом, как всем остальным.

Они искали истину. Искали в лесу, искали в горах, искали в пустыне... Кто ищет, тот всегда находит, согласны?

И когда они находили, когда начинали понимать возможности Духа, они приходили в экстаз. А затем — в ужас. Потому что понимали, что нельзя давать эту науку обычным людям.

Обычный человек — это ребенок, который мечтает: «Вот вырасту большой, куплю себе кондитерскую фабрику и съем там все шоколадные конфеты!»

Наука о Духе перечеркивает все остальное!

Перед ней другие науки не работают!

Перед ней никакие другие законы не работают!

Потому что наш Дух — это есть частичка Бога. И когда мы познаем свой Дух, вместе с ним мы познаем Бога. И одновременно с этим у нас с Вами начинают проявляться Божественные возможности.

Человеческий Дух дает своему обладателю колоссальные возможности. На что этот Дух способен, мало кто из Вас знает.

Дух дает свободу воли.

Вы хоть понимаете что это такое — свобода воли?

Постарайтесь осознать...

Иисус говорил: «Если ты согласишься на горы и скажешь: поднимись и падай в море, и если ты не усомнишься в своих словах, гора поднимется и упадет в море», — помните?



Высшая цель нашей с Вами беседы — начать дорогу в поисках своего Духа, начать путь постижения Духа!

На что будем опираться? На три основы: на тело, на разум, на душу.

Когда тело, разум, душа крепнут, они вырабатывают силу. Эта сила, накапливаясь капля за каплей, превращается в озеро, именуемое воля. И это озеро начинает превращаться в океан, именуемый Дух.



Свобода тела — Ваша материальная свобода — это достаточно легко. Это самое простое! Тяжелее — свобода разума. Еще тяжелее свобода души.

Самое тяжелое — свобода Духа. Каждому из Вас понадобятся все эти четыре свободы.

Когда Дух только-только начинает просыпаться, у человека появляются вопросы... Почему? Почему? Почему? Тысячи Почему!

Так Вам впервые является Бог, отражаясь в этих Ваших «почему»...

Через разум Бога невозможно понять. Через душу его не узнаешь. Через тело тем более, оно ничего и знать-то не знает.

А через Дух заглянув. Вы вдруг почувствуете, что перед Вами находится Он! ...Он с Вами говорит! Постарайтесь прочувствовать, не упустить этот момент...

Дорогие мои! Мои родимые! В этот самый момент, Ваш покорный слуга испытывает огромную грусть... просто вселенскую скорбь. Потому что, к великому сожалению, большинство из Вас не поняло, о чем мы тут только что говорили.

Разумеется, это не Вы... другие... Вы-то по-оняли... Ну... дай Бог! Дай Вам Бог...

В связи с этим разрешите рассказать дальше. Хотя это для Вас и тяжелая тема...

Когда Ваш покорный слуга говорил Вам, что Вы открываете для себя Божественные возможности, имелось в виду не то, что Вы становитесь Богом... речь шла всего лишь о том, что



ВЫ И ЕСТЬ БОГ! Каждый из вас!

Это не просто красивые слова, ребята.

Вы на моем месте тоже могли бы сколько угодно красивых слов говорить.

Но для меня это не просто красивые слова. Это мой алтарь.

Каждый из Вас является Богом.

Каждому из Вас мне хочется сказать: «Господь не там в облаках сидит, с бородой и с колечком какого-то света вокруг головы... Ты есть Бог! Не больше и не меньше!»

Представьте себе, если Бог имеет человеческую фигуру, человеческое тело, каждая его клетка — это человек. Каждый из нас. Все мы. Из этих миллиардов клеток создан Господь Бог!

В каждого из нас вложена частичка Господа Бога!

Клетка раковой опухоли — тоже раковая опухоль, уважаемые! Клетка Бога — тоже Бог.

Только, к сожалению, мы с Вами являемся какими-то высохшими, больными клетками... Если же мы познаём себя, то вот эта частичка света зажжется ярче! И Бог станет сильнее!

Прежде чем себя признать Богом, частичкой Господа Бога, надо сперва прочувствовать, что такое Бог. А для этого нужно прочувствовать, что есть добро, свет, любовь... Потому что это одно и то же, дорогие мои! Одно и то же!

Мы с Вами рассматривали технику получения самых лучших советов от самых лучших наставников для нахождения самых лучших решений всех проблем Вашей жизни...

Если Вы верующий, возьмите, пожалуйста, Ваши представления, чувства, понятия о Боге своим наставником!

Что в Вас не соответствует Богу — это от дьявола. Что в Вас имеет схожесть, как Вы считаете, с Богом — это от Бога.

Вот Вам еще один учитель!

Хорошенько подумайте: что свойственно Богу и что не свойственно Вам? И наоборот: что не свойственно Богу и что свойственно Вам? Если Вы в себе эти различия находите — их надо убирать!



Как убирать? Перестать делать плохое, не свойственное Богу! Просто перестать.

Как добавлять хорошее? Начинать делать то, что свойственно Богу! Просто начать делать.

Господь может ненавидеть кого-то? Бог есть любовь! Найдите в себе ненависть, найдите в себе любовь!

Бог обижается на кого-нибудь? Держит ли на кого-то зло? Найдите в себе обиду, найдите в себе прощение!

Господь может ли руки опускать? Нет! В Его руках абсолютно все, и у него ничего из рук не вываливается!

Или Вы когда-нибудь слышали, например, чтобы Бог где-то работал? Наемным работником... бухгалтером... инженером... ну ладно, первым замом? Нет? А генеральным директором? Нет!

Он никому не подчиняется! Он владелец жизни! А Вы, имея Божественные возможности, занимаетесь Бог знает чем!

Если у Вас есть какой-то конфликт между собой и окружающим миром, загляните, пожалуйста, в Бога, загляните в себя. Найдите разницу!

В Библии сказано: «Человек создан по образу и подобию Божьему». Вот Вам ответ на все ваши вопросы. Сравните себя с Господом Богом! Изучая Бога, Вы можете изучить, в чем Вы от него отстаете.

Обратите внимание, что каждая религия мира нам говорит?

Если Вы мусульманин — Коран говорит. Если Вы христианин — Библия говорит. Если Вы иудей — то Пятикнижие говорит. Что?

Возлюби себя! Зауважай себя! Если не за что — найди за что, но все равно люби и уважай!

Вот это Вы понимаете?



Нигде не сказано — страдай! Нигде не сказано — ненавижь себя! Нигде не сказано — сомневайся в себе! Нигде в священных книгах не сказано, что ты ничтожество! Возлюби ближнего, как самого себя — обратите внимание!

В старину книг было очень мало, бумаги было еще меньше! В священных книгах собрана мудрость многих-многих-многих тысячелетий, понимаете?

Священные книги — это целые книги разъяснений техники поведения! И везде есть четкий инструктаж, как поступать при различных обстоятельствах!

Ваш покорный слуга не религиозный деятель. Хотелось бы, но личного знакомства с Господом Богом у меня нет. И здесь мы с Вами рассматриваем религию лишь с точки зрения науки!

Ваши возможности беспредельны, любую сторону жизни возьмите — все вы можете! Какое могущество в Вашем сознании лежит — Вы себе даже представить не можете!

Если у Вас есть какие-то проблемы, это только от того, что Вы своих возможностей не знаете!



Любить, творить, созидать — это
в Вас вложено!
Видеть, чувствовать, повелевать —
это в Вас вложено!

Это я Вам говорю как практик, который уже мало чему удивляется!

Но когда я вижу, что Вы страдаете и по-прежнему продолжаете служить своим внутренним слабостям, мне иногда хочется кое-кого из Вас задуть, а потом самому повеситься! ...За то, что я не смог Вас как следует расшевелить.

Мы не можем Вас чему-либо обучать, мы можем только дать Вам толчок. Чтобы Вы сами искали свой Дух, чтобы Вы сами искали себя. Если Вы не будете этого делать, никто Вам не поможет, никому Вы не нужны!

Берите равнение на себя, друзья мои, мои родимые, мои хорошие. Равнение на себя.



Человек — это не тело! Человек — это
не разум! Человек — это не душа!
Человек — это сразу все! Это вся
Вселенная!

Поговорим о Духе?

С самого начала Вашему покорному слуге больше всего хотелось поговорить с Вами именно о Духе.

Мы все с Вами имеем какое-то представление, что есть тело, разум и душа, да? Худо-бедно разобрались...

Осталось найти, кто такой Дух.

Обнаружить его не так-то просто. Потому что Дух всегда бесстрастен. Во время успеха, во время радости, во время печали, во время страха, даже когда Вы висите над пропастью, внутри у Вас есть такой участок, который просто наблюдает.

Может, Вы его заметили, если Вы внимательны.

Даже сейчас книжку листаете... кто-то вдумчиво, кто-то поверхностно... но и в этот самый момент внутри Вас тоже есть участок, который за Вами наблюдает.



Прямо сейчас попробуйте найти в себе этого наблюдателя, этого регистратора... Это и есть Ваш Дух!

И Вам предстоит с ним познакомиться и хорошенько его изучить!

Сила или слабость Духа формируются телом, душой и разумом. Ослабление любого из них приводит к ослаблению Духа. Усиление любого из них приводит к усилению Духа.

Дух становится сильнее или слабее от тела.

Дух становится сильнее или слабее от разума.

Дух становится сильнее или слабее от души.

Дух становится сильнее или слабее от самого себя — от тренированности или нетренированности.

А теперь уже логически, путем рассуждений, сами можете сказать, как Вам усилить свой Дух.

Сначала Вам придется усилить тело. Затем — разум. И в конце концов, душу. Или же сделать это все одновременно.



И каждый раз, занимаясь со своим телом, разумом или душой, обращайтесь внимание, пожалуйста, как ведет себя Ваш внутренний наблюдатель!

Чем чаще Вы будете обращать внимание на Ваш Дух, тем сильнее он будет становиться. Все чаще, и чаще и чаще ищите своего внутреннего наблюдателя, старайтесь слиться с ним.

Как тело, разум и душа влияют на состояние Духа? Разрешите пояснить на небольшом примере.

Вспомните, пожалуйста, в детстве в соседней комнате дверь чуть приоткрыта, а там тьма. Что это вызывает у ребенка?

Любопытство и одновременно страх.

Чем дети до 5 лет друг друга пугают? Что под кроватью что-то есть.

А почему? Потому что там темно и ничего не видно. А раз ничего не видно, там уже собственными фантазиями они что-либо создают.

Когда они друг друга пугают, они же визжат, пищат по-настоящему! ...Они по-настоящему боятся! То есть что вызывает страх? ...неизвестность!

Вот эта неизвестность и влияет на наш разум. В отсутствие необходимого знания разум вызывает в теле мандраж и холодный пот.

Душа начинает фантазировать на тему, а что если там Бармалей и он сейчас выскочит и меня сожрет... И продолжает формировать что? ...Ощущение опасности!

А Дух в этот момент уже ослаб и трясется. Вместо того чтобы заставить Вас заглянуть под кровать, он думает о том, как бы драпануть к мамочке на кухню.

А что может Вас заставить посмотреть? Воля, конечно же, а не любопытство!

О каком любопытстве может идти речь, если под кроватью темно?! Да еще если там кто-то скребется!

Если Вы узнали, что под кроватью всего-навсего мышка и нет никакого Бармалея, Ваш Дух укрепился познанием. Ваш Дух стал сильнее, в следующий раз Вам будет уже легче заглянуть под какую-нибудь очередную кровать.

А теперь вот к этому состоянию ребенка просто-напросто добавьте взрослые ценности и свой собственный возраст. Потому что на самом деле Вы ничем от этого ребенка не отличаетесь.

Значит, основная опора Вашего Духа, главный Ваш помощник по усилению Вашего Духа — это воля! Способность преодолевать собственный страх и собственное нежелание! А Ваш страх — вечный лжец, который постоянно Вам рассказывает страшные истории. Как в детстве в пионерлагере после отбоя. Помните?



Таким образом, усиливать свой Дух Вы будете не только через усиление тела, разума и души, но и через усиление собственной воли!

Ваша воля усиливается путем действия, в то время как душа, разум или тело стремятся к бездействию. Ваша воля укрепляется за счет мелких ежедневных побед.

Ах, Вам подавай одну большую победу? Захотел, и — шапидам-шапидам-шапидам — сразу дворец возник?! Но такое бывает только в сказках!

А в жизни все начинается с первого кирпичика! И само строительство очень часто бывает долгим и нудным.

Иногда мы жалуемся: «На кой черт все это нужно? Сидел же себе спокойно! И вот — строю себе дворец!»

Но когда строительство окончено, когда завершена отделка, когда вы заходите внутрь — какое самоуважение испытываете: «Молодец я! Другие вон как живут, а я вот так буду!»

Попробуйте! Но это будет длительный процесс!

Дух составлен из мелких кирпичиков вашей воли. Кирпичи изготавливаются из мелких самопринуждений. Ежедневное преодоление в мелочах своего нежелания... Своего оставления каких-то действий на потом!

Как бы это ни было трудно!



Любое действие тренирует либо волю, либо безволие!

Что бы мы с Вами в течение дня ни делали, мы служим или усилению воли, или усилению безволия. Третьего варианта нет!

Значит, нам с Вами следует искать в себе ленивость и тут же себя — что делать? ...Принуждать!

Потому что каждый раз, удовлетворяя свое «не хочу — не буду», Вы на один шагочек приближаетесь к безволию. А Ваше безволие из маленькой цыпочки способно превращаться в огромного монстра, который в один прекрасный день возьмет и сожрет все Ваши мечты! Сожрет всю Вашу несостоявшуюся жизнь!

Не хотите немного потренироваться на предмет того, чтобы поискать в себе свою лень?

Представьте, Вы домой пришли. В пальто. И так в нем уставшие и сели: «Ох!»

В голову приходят мысли: «Надо раздеться бы...»

Но ведь неохота, правда?

«Немножко еще посижу...»

Телевизор включили. Сидите, смотрите...

Внутренний голос говорит: «Смотри, снег тает, растекается по ковро. Слушай, встань, переоденься, а?»

«Подожди, ну, полчаса хотя бы... полежу немножко на диване...»

«Ну, встань, хоть обувьними! Снег же стекает, уже тает под одеялом!»

«Подожди, подожди, подожди еще чуть-чуть...»

Представили, да? Бывали случаи? Знакомое состояние?

Что мы в этот момент делали? Что тренировали? Подумайте, пожалуйста!

Как мы будем тренировать свою волю?

Самое простое и самое эффективное — через спорт. Мы с Вами говорили об этом в самом начале, вспоминайте, пожалуйста.

Бывает ли у Вас желание в спортзал не ходить? Вот сегодня пропущу, а завтра обязательно пойду. Бывает, согласны?

Это то самое знакомство Вашего безволия с Вашей Волей, когда Вы преодолеваете свое «не хочу — не могу — не буду».

Смотрите, пожалуйста.

До того, когда Вы утром со звонком будильника встаете, чтобы идти, например, на утреннюю пробежку, какое чувство у Вас включается?

Нежелание!

А потом, когда Вы уже встали и пошли, опять же — желание повернуть назад!

Во время тренировки, во время каких-то упражнений у Вас снова возникают мысли остановиться, согласны? Посидеть... «Пусть другие позанимаются сегодня... себя пожалей, пожалуйста, ну один день, чуть-чуть посиди... поменьше усилий...»

А потом что происходит, когда все уже позади?

Чувство благодарности к самому себе, согласны?

Чувство удовлетворения, что Вы чего-то добились!

После тренировки Вы уже иначе думаете: «А если бы я сегодня послушал сам себя и не пришел бы?» От такой мысли, что Вы своему безволию вдруг могли поддаться, у Вас даже испуг возникает...



Такую гордость за себя испытываете:
я еще раз лень преодолел!
Вот это состояние запоминайте,
пожалуйста. Это очень важно!
Это упражнение — заставлять себя
тогда, когда не хочется — это и есть
тренировка Вашей воли.

Идем дальше.

Скажите, пожалуйста, Вы бываете добрым? А злым?

А Вы бываете таким, что, ну, вообще ничего не хочется?

Бывает ли у Вас неуверенность? А ощущение всемогущества?

А бывает ли так, что Вы бесконечно ругаете себя: «Я дурак! Я вообще козел! Я мог бы...»

Теперь вопрос. Вот все эти люди — это один и тот же человек? Да!

Тогда почему один из них что-то делает, а другой этого стесняется?

Дорогие мои! Каждый из Вас — это не один человек! Каждый из нас с Вами — это целая деревня!

В этой деревне есть свой гений и свой дежурный дурачок.

В этой деревне есть свой, скажем, блудник. А есть исключительный праведник!

Есть исключительно совестливый человек. И есть какая-то бессовестная сука, которая время от времени мешает всей остальной деревне спокойно жить.

Есть тот, который постоянно врет себе и всем окружающим.

А есть тот, который не врет — он фантазирует... Сам лежит при этом на диване, почесывая свое пузо, как эталон самого бесполезного в мире бездельника.

И есть тот, кто точно знает, что делать, когда делать и как делать в жизни. Как достигать поставленной цели.

Внимание! Наша с Вами задача провести перепись населения в этой своей деревне. И упорядочить всех ее жителей. Чтобы там не было анархии. Чтобы все кому не лень сами себя не назначали, скажем, губернатором или мэром...

Каждый из жителей этой Вашей деревни называется субличностью. Субличность — это частичка личности.

Кого из них будем назначать главным?

Значит, Ваша задача — каждому выделить время в виде депутатского мандата.



Каждая Ваша субличность в какой-то момент времени будет полностью управлять всеми Вашими действиями и поведением, интересами и решениями. Но! Только в отведенное ей время!

Остальные, хоть согласны, хоть не согласны, подчиняются и действуют в том же направлении.

Про лень, пожалуйста, тоже не забудьте! Ей тоже нужен отдельный депутатский мандат. Потому что, к сожалению, лень тоже является полноправным жителем нашей деревни.

Страх — точно то же самое!

Каждая черта Вашего характера способна давать Вам определенную пользу. А вред происходит от того, что они беспорядочно своими местами меняются, перемешиваются и проявляются там, где не надо и когда не надо.

Если перемешаете белую краску с черной, тоже сплошная серость получится!

Наведите порядок! Потому что хаос — это прекрасно, но упорядочить свою жизнь тоже надо.

Любое наше с Вами действие направлено или в сторону разрушения, или в сторону созидания. И за служение каждому из них, мы всегда получаем мгновенное вознаграждение. Говорили об этом, да?

Лень всегда дает авансом. Мгновенно платит. Но платит мелочью — кроме кукиша ничего! Сплошные разочарования!

Но для служения лени в общем-то и усилий никаких не надо. Вы согласны? Что легче в жизни: опускаться или подниматься? Опускаться, конечно!

Если наша с Вами лень начинает беспорядочно проявляться в нашей жизни — это со временем приобретает принцип регулярности. А то, что повторяется постоянно, постепенно-постепенно-постепенно переходит в характер.

Значит, нам с Вами нужно установить внутреннего постового. Чтобы он сидел с биноклем... или лучше с микроскопом — и наблюдал бы за нами время от времени, а лучше постоянно.

Как только признаки приближения лени заметил — сигнальную ракету сразу выпускает ...или красную лампочку

включает ...или дзень-дзень-дзень Вам в ухо... ну или еще лучше — кувалдой по голове!

Через месяц-полтора такой тренировки у Вас уже на приближение лени появится устойчивый рефлекс. Вы станете уже более повышенную чувствительность к лени проявлять. Куда эту лень пристроить в Вашем еженедельнике, мы поговорим отдельно в другой главе.



Вот Вам техника обнаружения любой отрицательной черты Вашего характера, любой Вашей слабости — внутренний постовой! Если Вы осознанны, не витаєте в облаках, мимо Вас даже мышь не прошмыгнет, не то что целая лень!

Успех начинается, когда Вы начинаете сортировать свою слабость в одну сторону, свои силы — в другую сторону. От этого КПД Вашей жизни повышается невероятным образом.



Со временем смотрите — в одной кучке собираются все Ваши сильные стороны, в другой кучке собираются все Ваши слабые стороны. Из одной кучки берете и используете во время созидания. Из другой кучки — во время отдыха от Ваших великих подвигов. Вот Вам и техника работы со слабостями.

Скажите, пожалуйста, у кого из Вас никаких страхов нет? Страх ошибиться, страх потерять, страх погибнуть... Куда ни посмотришь — всюду страхи-страхи-страхи...

Если Вы говорите, что у Вас никаких страхов нет, Вы врете, что ничего не боитесь, или Вы — нонсенс.

Храбрость заключается не в том, что мы кого-то или что-то побеждаем, говоря: «Я ничего не боюсь!» — и голову засовываем в доменную печь. Это не храбрость, это глупость.

Те, у которых от природы страх отсутствовал, давным-давно уже были динозаврами съедены. Давным-давно уже переварились в их утробах и остались лежать кучей фекалий где-нибудь под кустами.

А у кого был страх, они давали деру, и от них мы с Вами и произошли. Мы прошли жесточайший естественный отбор.



Раз природой нам дан страх,
значит, это для чего-то нужно.

Значит, это тоже
во благо!

Вот кто из Вас не боится за жизнь своих детей?! Нет таких родителей! У всех у нас есть этот страх. Согласны?

А теперь, смотрите, пожалуйста, кто из Вас не боится смерти?

А если дело касается выбора между Вашей жизнью и жизнью Вашего ребенка?

В этом случае мы себе даже на обдумывание времени не отводим. Отдаем себя, чтобы спасти ребенка. Разве не так? Значит, страх дает жизнь.

Он же отнимает, и он же и дает!

Что теперь будем делать со своими страхами?

Когда мы их кормим, надо—не надо, они размножаются как тараканы. И лезут из всех щелей... Что будем делать? Морить?!

Нет! Опять же с ними нужно составить контракт!

Благодаря каждому качеству нашего с Вами характера мы с Вами существуем! Человечество существует!

Страх, например, никогда не исчезнет. Просто он имеет свойство раздвигать свои границы или сужать их. За пределами этой границы человек старается не лгать, не становиться на колени перед другим человеком, автоматически формируются лидерские качества...

И Ваша задача в том, чтобы подчинить себе, своей воле, своему Духу этот процесс.

Неконтролируемый внутренний страх очень часто порождает внешнюю агрессию. Если к этому добавить неуверенность в себе, это всегда будет приводить Вас к желанию, чтобы другие люди подстраивались под Вас.

Когда человек начинает контролировать свой страх, принимает его — он перестает лгать. И он избавляется от чрезмерного желания понравиться кому-то. Перестает притворяться, перестает быть двуличным.

У человека начинает проявляться цельность его натуры. И, что самое удивительное, он становится чистым, как ребенок!

В чем это выражается?

Когда человек знает свои сильные и слабые стороны, он не боится быть самим собой.

Когда он не боится не понравиться Вам, он не будет выбирать красивые, но лживые слова, чтобы Вы о нем хорошо подумали. Он всегда будет искренним.

Людей обмануть невозможно! Притвориться искренним совершенно невозможно! Или человек искренен, чист, открыт — или нет.

Когда такой человек говорит: «Я умный», он говорит истину. И Вы это сразу чувствуете.

Или для сравнения: «Иногда у меня возникает мысль, что я умный, хотя я с этим и не согласен... Возможно, это лишь проявление моей слабости...»

Как звучит?



Цельного человека сразу видно. Он спокоен. Он перестает быть огромным количеством разрозненных разноцветных кусочков мозаики. Его Дух сплавил все эти кусочки в единое целое! И это сразу заметно, это сразу бросается в глаза.

К сожалению, в природе сильные люди практически не встречаются. Их очень мало.

У каждого из нас есть свои сильные и слабые стороны... У кого слабости отсутствуют, тот лечится в психиатричке с диагнозом «мания величия».

Кто знает больше о своих слабостях: сильный или слабый человек?

Сильный! Хоть женщина, хоть мужчина — те, которые имеют повышенные требования к себе.

У слабого нет времени интересоваться собой, он считает, что люди, которые занимаются самопознанием, это просто глупые люди.

А сильные люди интересуются собой и находят свои слабости. Они специально это делают. Потому что, если Вы узнали своего врага в лицо, Вам уже будет проще его победить.

Изучая себя, Вы начинаете понимать, что все Ваши действия, которые приводят к доброте, спокойствию, уюту, к небольшим кусочкам рая в каждодневной суете — это идет от Вашей силы.

А все, что приводит к трагедии, к боли, к страданиям, — все это от слабости идет. Матерью зла, непροщения, ненависти, обиды, ревности является слабость. Муза низких поступков — это слабость.

Когда Вы пытаетесь бороться со своими слабостями, со своими отрицательными чертами характера, подавлять их ...незаметно даже для самих себя Вы становитесь сильнее.

Каждый из нас с Вами является носителем слабости, и каждый из нас с Вами является носителем силы.

Каждый из Вас является продуктом окружающего мира. Встречаясь с хорошим человеком, Вы приобретаете хорошее, встречаясь с плохим — плохое.

Все, чего Вы в своей жизни достигли на данный момент — это баланс Вашей слабости и силы.

У Вас внутри постоянно происходит борьба силы и бессилия, уверенности и страха, действия и лени, воли и безволия, могущества и беспомощности.



Если Вы над отрицательными чертами характера никогда не работали, это не значит, что у Вас их нет! Слабостей у Вас, дорогие мои, как сорняков разных видов! Если станете заниматься перечислением, жизни не хватит!

Они у всех у нас с Вами есть! Просто сорт, ассортимент разный. У кого-то в чем-то больше, у кого-то в чем-то меньше.

Зачем нам нужно избавляться от отрицательных черт характера?

Разрешите, до конца разъясню?

Кто из Вас может сказать, что он чистый?

Когда кто-то говорит, что он чистый, его спрашиваешь: «А Вы когда-нибудь мылись?» Если он отвечает: «А зачем? Я и так чистый!» — сразу появляется доказательство, что он такой же невымытый человек, как и все остальные.

Так когда Вы последний раз мылись?

Все мы с Вами где-то от жизни таскали-таскали-таскали одно, другое, третье... сколько мусора за все эти годы накопилось!

Этот мусор и не дает Вам дальше развиваться!

Значит, будем с Вами развивать силу и заниматься уборкой слабостей.

Сегодня же лично Вы идете в хозяйственный магазин, покупаете веник с тряпкой, швабру... и совковую лопатку тоже не забудьте, пожалуйста.

Будем мыть, убирать: вначале совковой лопаткой разгребать, потом веником, а потом тряпкой оттирать свои слабости.



В чем заключается процесс устранения собственных слабостей?

Во-первых, в распознавании моментов слабостей.

И во-вторых, в накоплении навыков целенаправленного подавления этих слабостей, выхода из этих ситуаций, чтобы эта ситуация не обняла Вас, не окутала Вас своей паутиной, не унесла бы Вас в свои дебри на растерзание.

Попытайтесь поставить в своем сознании какой-то сигнальчик на приближение или на проявление слабости.

Организуем контрольно-пропускной пункт над своими чувствами, интересами, желаниями, мыслями. Чтобы он пропускал только хорошее, а на что-то отрицательное тут же срабатывал бы сигнал тревоги: «Тук-тук-тук! Выходи, подлый трус!»

И Вы выходите, и начинается драка не на жизнь, а на смерть в Вашем сознании.

Чтобы Вы осознанно могли работать над своими слабостями. Как слабость подкралась, Вы ее за шкуру — р-раз! — чтобы не она Вас, а Вы ее могли бы укокошить. И так постоянно.

Мурзагарини Норбеков

С одного раза никакая слабость от Вас не уйдет. Захотел, тут же избавился — так не получится! Здесь Вам придется, как в спортзале: тренироваться-тренироваться-тренироваться...

Каждую слабость по очереди брать и определенное время тренироваться в ее подавлении. Если регулярно заниматься, это перейдет в привычку.

И с каждым годом команда побежденных слабостей будет увеличиваться. И вместе с этим Вы будете становиться все сильнее и сильнее, оставаясь все менее и менее зависимым от своих слабостей!



Дорогой мой!

Очень Вас прошу, дайте сами себе слово, что все Ваши слабости будут одна за другой поодиночке из Вашей жизни уходить...

Это очень тяжело! Это самая трудная, самая сложная часть наших с Вами домашних заданий.

С сегодняшнего дня начинаем составлять список отрицательных черт характера, которые Вам дают какое-либо беспокойство или даже страдание.

Какие-то из них и другим тоже приносят беспокойства! Но другие пусть подождут.

В первую очередь надо избавиться от страдания себя, свою жизнь очистить.



Когда Вы свою слабость в лицо знаете,
Вы можете время от времени ей
сказать: «А ну-ка, закрой пасть!
Пошел вон отсюда!»

А когда свои слабости не знаете,
они Вами управляют и
Вы не можете в нужный момент стать
сильным. Понимаете? Устраняя
свои слабости, мы с Вами умножаем
свои силы!

По мере того как начинаешь побеждать свои слабости осознанно, уже появляются задания самому себе, по работе над какими-то своими отрицательными чертами характера.

К сожалению, отрицательные черты характера невозможно убрать все — они бескрайни. Точно так же, как и ваши положительные черты характера.

Это две крайности.

Полной победы над отрицательными чертами характера еще никто не достиг в жизни.



Но каждый раз возникает вопрос: что Вы получите взамен за этот тяжкий труд? Внимание! Каждая побежденная Вами слабость имеет свойство перевоплощаться в какие-то новые, неизвестные Вам ранее чувства!

Победив какую-то свою слабость, Вы мгновенно поймете, что Вы ее победили. Это происходит внезапно. И этот момент Вы никогда ни с чем не спутаете. Это неповторимое ощущение. Особенно когда испытываешь его в первый раз.

Это чувство будет такое же, как первая любовь!

Представьте, до этого Вы были мальчиком, смотрели с презрением на девушек и вдруг в один прекрасный день начинаете на них смотреть совершенно другими глазами.

Вот точно так же!

Первый раз — всегда неповторим, помните, мы об этом говорили?

А дальше уже станет легче-легче-легче...

И каждая следующая Ваша победа будет становиться новой отправной точкой — точной отсчета Вашей жизни.

Сила и слабость порождают гордость и гордыню.

Высшим эмоциональным состоянием силы является гордость.

Высшим эмоциональным состоянием слабости является гордыня.

Гордыня и гордость. Не путайте, пожалуйста!

Чем они отличаются?



Гордыня разбивает целое на осколки.

А гордость собирает осколки
в единое целое.

Гордыня убивает человека изнутри, как раковая опухоль. А гордость не только Вам дает жизнь, но и другим.

Гордыня берет начало от слабости.

Корнями гордыни являются страх и слабость. Ствол — это презрение, ветки — это обиды, цветочки — это скандалы, плоды — это убийство и самоубийство в мелких и крупных масштабах. С чем связана Ваша гордыня, в том и таится Ваша слабость.

Гордость начинается от силы Духа.

Гордость не понимает оскорбления, гордость не обижается, гордость не чувствует зла. Гордость выше зла. Найдите в себе гордость, и Вы найдете опору для своего Духа.

Распознать в себе гордость или гордыню — точно так же, как Вас из равновесия вывести — раз плюнуть! Скажу Вам: «Дура несусветная!»

Что произойдет?

Вначале обида: «Как это так, почему это я — дура, а не моя соседка, например?»

Потом гнев. Потом желание разрушить все и вся! Книжку захлопнуть или еще лучше выбросить в мусорное ведро, развернуться и уйти. Согласны?

А почему? А потому что Вы поверили этому слову!

Вы эту «дуру» взяли себе! Узнали в этой «дуре» ту сторону себя, которую вы сами в глубине души ненавидите.

Если Вы гордый человек, на слово «дура» Вы будете реагировать? Нет!

Потому что, если Вы гордый человек, слово «дура» Вас не касается.

Вы просто посмеетесь над глупостью более слабого человека, потому что он говорит не соответствующие истине слова.

Хотите пример из живой природы?

Хорошо — возьмем той-терьера и сенбернара.

От какого из них пользы больше? Сенбернар может Вас спасти, а той-терьер только лаять...

Маленькая шавка на любой шорох, сидя где-то в коробке из-под обуви, два часа тявкать будет. А сенбернар и ухом не поведет, потому что это слишком слабый шорох, на который даже не стоит обращать своего внимания.

Когда гордость и гордыня встречаются в одной и той же отрицательной ситуации, их реакция бывает абсолютно разная! Противоположная!

Вы — ишак свинообразный!

Ваша реакция? Проанализируйте, пожалуйста! Как актер, войдите в роль...

Если Вы тузик, не уверенный в себе, как Вы себя будете вести?

Правильно! Точно так же, как та дура — сразу стул схватите — и по башке! Придете в ярость и на обидчика начнете кидаться: «Что ты сказал?! От такого слышу! Сам ты — козлице вонючий!»

А если Вы — сенбернар. Вы вообще не поймете, о чем идет речь... потому что к Вам же это вообще никак не относится. Вы же — сенбернар, а совсем даже не ишак...

У Вас это вызовет спокойный, чуть удивленный взгляд, с некоторой жалостью обращенный в сторону обидчика. Или даже это вызовет у Вас смех.

Вот еще один пример.

Скажите, пожалуйста, Вы будете драться с двухлетним ребенком, если он начинает колотить Вас кулачком? Еще еле-еле стоит и пытается пинать Вас ногами?

Это Вас умиляет, согласны?

Ну, в крайнем случае родителей этого малыша позовете, чтоб он об Вас случайно не ушибся...

А почему так?

Потому что Вы знаете, что по сравнению с ребенком Вы сильны. Вы можете защищать ребенка, Вы можете охранять его, и Вы никогда не станете обижать его.



Аналогично, когда Ваш Дух становится силен, замашки слабых людей перестают Вас трогать и ничего кроме умиления или удивления не вызывают.

Желаю Вам успехов, дорогие мои, в битве за ваш Дух, в битве за Вашу жизнь!

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Составьте список своих отрицательных и положительных черт.
2. Составьте еженедельное расписание, когда и где Вы их будете применять. И не отступайте от расписания.

Мурзахарини Нурбеков

3. Как можно чаще вспоминайте про своего внутреннего наблюдателя, про свой Дух. Старайтесь прочувствовать его, находиться в нем.
4. Будьте внимательны, не спите на посту своей жизни, используйте внутреннего часового, чтобы Ваши недостатки не захватывали управление, когда им заблагорассудится.
5. Тренируйте волю — Вашего могучего союзника.

Пендель шестой

Беспощадный отдых!

Автор открывает перед читателем страшную тайну о том, что читатель не только не умеет работать, но и отдыхать он тоже не силен. Читатель получает отборные рекомендации по организации собственного отдыха, в грезах переносится в далекие экзотические страны, откуда автор с немалыми усилиями выдирает его обратно. Снимает с плеча читателя прилипший лепесток лотоса, обнимает и поздравляет с окончанием первой части обретения счастья — изменением себя. Теперь не грех и себя показать, и на других посмотреть.

В

от мы и подошли, друзья мои, к одной из самых приятнейших тем — теме отдыха!

А начнем-ка мы, пожалуй, со сна!

Две подруги встретились на работе:

- Ты чего такая мрачная с утра?
- Да сон гадкий приснился.
- Расскажи!
- Приснилось, что ко мне в квартиру пришли Брюс Уиллис и Бред Питт и начали драться из-за меня с моим мужем.
- Так это же мечта, а не сон!
- Какая мечта? Мой муж их побил, гад такой!

Бывают же такие су..дарини! Муж победил, а она недобольна! Это же кошмар, согласны, мужики?!

И вот наболевший вопрос — сколько часов надо спать, чтобы кошмары не снились? Сколько спать, чтобы нормально выспаться?

Пока не проснетесь!

Никогда не надо терроризировать себя. Никогда не надо насиловать. Что скажет прокурор? Изнасилование имеет статью...

4–5 часов — это НЕнормально. Это мало.

Пять часов вам хватит, когда вам будет 90 лет. Старики очень легко спят, очень неглубоко.

А сейчас ваш организм должен отдыхать. Никогда не надо создавать своему телу излишний износ. Ни в коем случае не надо этого делать. Хорошо?

Следите за своим самочувствием, чтобы не было раздражительности.

Значит, желательно минимум 6–8 часов.

Уважаемые дамочки, если вы желаете, чтобы кожа вашего лица была гладкой, вам придется чуть-чуть побольше спать. Вы всегда будете очень хорошо выглядеть. Почему?

А потому, что от сна вы опухаете, и ваши морщины ментально разглаживаются, хотя и временно!

Продолжаем?

Среди вас есть жаворонки и есть совы.

Есть те, кому необходим дневной сон, есть те, кому он строго противопоказан.

Есть такие люди, кому лучше спится головой на юг, а есть такие, кому — на север. Но ведь есть еще запад и восток. И еще юго-запад северо-восток и так далее.

Есть мужчины и женщины, для кого непременно условием хорошего сна является то, что называется «спать в

обнимку». И напротив, есть такие люди, которым исключительно важно иметь собственную индивидуальную персональную кровать, подушку и одеяло.

Посмотрите сколько различных вариантов! Сколько возможностей поискать, поэкспериментировать.

Продолжите, пожалуйста, сами!

Пусть это будет Вашим домашним заданием на ближайшие несколько месяцев.

И проявите, пожалуйста, фантазию в своих поисках! Уж поспать-то мы все не дураки, правда, ведь? Вот и экспериментируйте себе на здоровье, найдите свой оптимальный вариант.

В связи с этим, если позволите, одну маленькую историю расскажу.

Есть у Вашего покорного слуги один знакомый, который всю свою жизнь просыпался в 5 утра и бодреньким себя чувствовал часов до четырех дня.

После четырех часов состояние его бодрости становилось таким мизерным, что он был способен только телевизор смотреть, сидя в кресле, и чтоб при этом его никто не трогал, потому что все раздражает и хочется кого-нибудь убить.

В 21.00 он ложился спать, а в 5 утра — снова свеженький, как огурчик с желтеньким цветочком на макушке!

Сами понимаете, что с такими привычками жить ему было не очень просто. Даже если не принимать во внимание окружающих его людей.

Пробовал наш герой сдвигать режим сна и бодрствования — получалось еще хуже. Просыпаясь в 7, не дай Бог, в 8 утра, он изводил своими придиранками всех окружающих

круглосуточно! Даже телевизор не мог смотреть. Вы представляете, да, какое несчастье?

А потом совершенно случайно обнаружил способ решения своих ежедневных проблем.

Он по-прежнему ложится спать каждый вечер в девять часов вечера и просыпается каждое утро в пять часов. Но телевизор при этом смотреть перестал — потому что некогда! Простой 10-минутный душ в период между тремя и четырьмя часами дня возвращает ему активность до самого вечера! И никакой раздражительности! Никаких приди-рок!

Посчитайте ради интереса, на сколько увеличилась его жизнь. На одной чаше весов десять минут, на другой — пять часов дополнительной активности. Каждый Божий день!



Поэтому, друзья, экспериментируйте, пожалуйста, в процессе применения теории на практике. Совмещайте одно с другим, не замыкайтесь на какой-то одной-единственной схеме, потому что корень конкретной проблемы может произрастать совсем в отдельном месте от всех остальных сорняков Вашей жизни.

Дальше. Кто из Вас считает, что у Вас нет слабостей?

У всех они есть! Более того, **СЛАБОСТИ ЧЕЛОВЕКУ
НУЖНЫ!**

Слабость — это как сон. Без сна человек может с ума сойти! Сон отнимает время, но сон и дает силы. Согласны?

Помните, в прошлой главе я Вам говорил, что мы о лени поподробнее поговорим? Вспоминайте! Напрягайте извилины...

Что важнее — шикарный, яркий, бодрый день, когда Вы прекрасно потанцевали, побегали, хорошенько со вкусом почавкали... или хорошенько выспаться ночью, сладко, как ребенок, не дрыгая руками и ногами?

Что важнее, отличная ночь или прекрасный день?

И то, и другое!

Просто сон и бодрствование не надо смешивать. Иначе будет постоянное дремотное состояние везде и всюду. Каждому действию нужно дать свое время! Вот о чем идет речь!

Сон-то — это понятно! У него есть отведенное на это время.

А лень? У лени отведенного времени нет!

Значит, элементарная логическая цепочка — лени надо отвести собственное время!



Раз природа дала нам лень — значит, это зачем-то нужно?!

...Значит, у этого есть своя польза?!

Мы сейчас с Вами обливаем грязью лень, а известно ли Вам, что, если лень свою до конца уберем, это будет хуже.

чем болезнь. Мы просто, напроосто это... хотел сказать по-гибнем, но лучше скажу — отдохнем.

Лень — это как предохранитель. Без нее мы с Вами сгорим от чрезмерных усилий!

Ни в коем случае свою лень полностью не уничтожайте! Ничего не надо убирать из своей жизни, если это вложено природой!

Наоборот! Позвольте себе лениться на полную катушку! Только в специально отведенное для этого время!

В субботу и в воскресенье чем занимаемся, уважаемые друзья?

Домашними делами, гостей ждем и спим... Согласны?

Или детей куда-то ведем...

В зоопарк, говорите? Зачем?! На одну обезьяну вполне достаточно посмотреть — на себя!

В цирк?.. Опять же на себя посмотрите — чего Вы вытворяете в своей собственной жизни — ни одному клоуну на арене такое не под силу!

Очень Вас прошу, уберите этот широко распространенный идиотизм из своей жизни! Суббота-воскресенье неспроста существуют у всех народов мира! Суббота-воскресенье — это время, когда Вы по-о-о-лностью отдаете себя в распоряжение своей лени.

Все домашнее задание, всю эту дополнительную головную боль, весь этот марафет, называемый уборкой — перенесите на другой день, пожалуйста.

Да хотя бы на понедельник!

Понедельник и так хреновый день. Если туда еще уборку добавить, он от этого хуже уже не станет! Двум смертям не бывать, а одной не миновать!

А с его величеством ленью Вам придется составить обычный контракт.

«Дорогой мой лень! (...или дорогая?) Я тебя так люблю, так люблю!.. Но надо же мне заниматься всей этой дурью, которая называется работой! Родной мой! Как я могу тебе служить? Я хочу служить тебе так, чтоб ты лопнул от радости!

Могу ли я каждую субботу и воскресенье своей жизни тебе отдать?

В твое безраздельное владение и пользование?! В субботу и в воскресенье все, что скажешь, я мигом буду для тебя делать! Захочешь это — пожалуйста! Захочешь то — пожалуйста! Абсолютно все твои извращенные фантазии буду исполнять!

С самого субботнего утра и до самого воскресного вечера буду перед тобой на задних лапках ходить и спрашивать: что сделать тебе для тебя?

Но с одним маленьким условием: с понедельника по пятницу ты полностью от меня отдыхаешь! Если полезешь ко мне, тут же я тебе по морде дам!»

Лень тоже надо кормить... чтобы она обожралась! И чтобы ни в понедельник, ни во вторник... и так до пятницы к Вам не приходила бы и не просила: «Я голодна, подавай мне отдых!»

Лениться, дорогие мои, это очень важно! Особенно это важно для сохранения здоровья собственной нервной системы.

Ленитесь, пожалуйста, на здоровье! И чтобы никто не мешал Вам в этом.

И домашним своим тоже скажите. Потому что особенно дети считают, что родители — это такое приложение к их

жизни. Вы им, пожалуйста, объясните, что родители — тоже люди.

Пусть в эти дни Ваши дети тоже занимаются своими делами. Вернее — делами своей лени! Постарайтесь создать себе островок покоя.



Хотя бы два дня
в неделю отдыхайте
сами от себя!

Дорогой читатель, бываете ли Вы в Европе? А в Индии были? Или в подобных Индии южных странах? Скажите, где у Вас появляется желание остаться навсегда?

Первое, что все замечают в Европе — это порядок, чистота. Все на своем месте, даже кусты все с высшим образованием. А приезжаете в Индию... Первое, что видите — грязь, нищета: везде, куда ни помотришь — мусор. Казалось бы, бежать нужно без оглядки. Но проходит неделя, вторая, третья... И, когда приходит время, с какими чувствами Вы из Индии уезжаете?

Я периодически среди своих учеников опросы провожу. По статистике, большинство хочет остаться в Индии. Почему? Везде мусор, отвратительная кухня, камыши без диплома, кусты вообще без школьного образования! По дороге едешь — одна сплошная свалка! Почему многие люди привязываются к Индии? У них что — ярко выраженная тяга к мусору?

Все просто, дорогие мои. Есть внутреннее состояние у людей.



Внутреннее состояние Индии —
это любовь.

Кто захочет уезжать оттуда, где царит любовь? Самое маленькое количество зависти — у индусов. И исключительно безалаберное отношение к смерти — у индусов. Живет богатый — радуется и немножко печалится, что случайно в следующей жизни он может бедным родиться. Живет бедный — немножко печалится и радуется, потому что в следующей жизни он будет богатым. И от этого разлиты по всей Индии легкая эйфория и любовь к жизни.

Взять даже фильмы для сравнения.

Половина европейских фильмов по сюжету примерно следующая: солидный взрослый мужчина имеет две машины, три дома, четыре любовницы и запор головного мозга — не знает, что еще себе пожелать. И, как у всех обладателей запора, у него такая кисло-пресная форма лица. И весь фильм мы смотрим, как он печально мечется на своих машинах между своими домами по своим любовницам... Как говорится, «не приведи Господь!».

А возьмите среднестатистический индийский фильм. Главный герой — молодой индус, бедняк-весельчак, вечно попадающий в какие-то истории, не унывает весь фильм. В конце его сбрасывают со скалы, переезжают машиной и посылают три пули в голову. А он встает как ни в чем не бывало, поет и еще танцует при этом!

Одна из причин такого разного поведения заключается в разном питании. Но не питании ртом, нет. Это совсем другая еда, еда по имени Солнце!

К Вашему сведению, дорогой читатель, на сегодняшний день на нашей планете существует не одна тысяча человек, питающихся солнечным светом. Буквально. В прямом смысле слова. Их еще называют солнцееды.

Человек, оказывается, может совершенно обходиться без пищи. То есть превратиться в растение...

В мире существует великое множество абсолютно необъяснимых явлений.

Некоторые из этих солнцеедов достигли этого неестественным образом — путем какого-то короткого замыкания в головном мозге, а некоторые — путем усиленных тренировок. Представляете! Еще и разными путями можно туда добраться!

Что-то Вы, почтеннейший из почтенных, на книгу так подозрительно поглядываете? И тарелку к себе поближе подвинули...

Никто не призывает Вас отказаться от пищи в пользу солнечных ванн! Но не наводит ли Вас этот пример на мысль об исключительной полезности солнца и загара?!

Солнечный свет невероятным образом повышает Ваш жизненный тонус!

Но всякая чрезмерность может нанести вред, согласны со мной? Человеком-растением Вы, конечно же, может быть, и не станете, но сгореть можете за просто так!

Следите за своим загаром!

Лицо — загар, а попа — как у Снегурочки. А они одинаковые должны быть цветом. Одинаковые! Почему? Потому что изначально одежда природой не была предусмотрена. И еще потому, что питание должно распределяться равномерно по всей коже.

Солнце — это особая тематика.

Обязательно, раз уж большинство из вас живет в тех местах, где мало солнца, в зимнее время, раз в три месяца, на недельку, а лучше — на десять дней, вы должны уезжать туда, где солнца очень много, чтобы там как следует поджариться.

Вы смотрите на зеркало, смотрите в окно, вдыхаете воздух, расширяете свою грудь и гавкаете: «Пошел на хрен!»

Слово «на хрен» меняете на какой-нибудь Крит. Кипр. Турция. Сингапур. Одним словом, на какой-нибудь курорт посылаете себя.

Берете и отправляетесь на Сейшелы, на Багамы, на Канары или куда-то еще в направлении «куда-нибудь к морю».

Найдите для себя солнце хоть где-нибудь! Даже если у Вас круглогодично зима — где-то уже середина лета. А если никак не уехать, а позагорать хочется? Включите голову — не в каменном веке живем, слава Богу! Ну? Про солярии слышали?

Почему солнце — это так важно? Солнце — оно же одно и то же на всей Земле: яркое и круглое. Хоть в Заполярье, хоть на экваторе.

Давайте немножко поработаем мозгами. Скажите, пожалуйста, Вы когда-нибудь думали, почему в России музыка, песни отличаются друг от друга. Мысленно проходим от Кавказских гор в сторону холмогорских деревень.

Как люди поют?

Как танцуют?

Каков характер отношений женщин и мужчин?

Как поют кубанские казаки, живущие в Краснодарском крае?

Научно доказано — городские жители имеют гораздо более низкий уровень сексуальности, чем сельские. Длительное нахождение в городских условиях атрофирует все и вся.

А городской образ жизни — это в первую очередь что? ...Исключительная нехватка солнца!

Все мы с Вами — выходцы из Африки, в тысяча сто сорок пятом поколении. И все мы с Вами нуждаемся в солнце!

От солнечного света в организме человека синтезируется витамин D.

Витамин D — это катализатор витамина E. А витамин E, в свою очередь — катализатор сексуальности.

Катализатор сексуальности — это есть катализатор желания занять целый гарем. У Вас в голове возникают фантазии, чтоб у Вас был гарем? Бывает? Если нет — срочно летите на неделю принимать солнечные ванны. Мысли о гареме гарантирую!

Дамочки, вспоминайте, пожалуйста, вы когда-нибудь были со своим мужем на курорте? Ну и как?

Первый день его все раздражает. То есть все как всегда, как обычно.

Второй день после загара он уста-ал, тело зудит-ит...

А через 3-4 дня после загара у него тембр голоса начинает смещаться в сторону ласки. После загара на третьи-четвертые сутки у вас, мужики, интерес к женщинам начинает повышаться.

Вы начинаете вспоминать, что вы принадлежите, оказывается, к этому своему мужскому полу. И, почесывая голову, задумываетесь: а когда в последний раз у вас были романтические мысли, кроме выполнения супружеских обязанностей?

Вот Вы человек, который: работа-дом-постель, работа-дом-постель, работа-дом-постель. И вдруг начинаете интересоваться: а где здесь танцы-то? Где здесь ночные клубы?

А потом Вы вдруг обнаруживаете местное новомодное средство восстановления своего здоровья, называемое «кустотерапия».

Поэтому, пожалуйста, обязательно всегда вместе с женой выезжайте на курорт, а никак не с секретаршей. Совместное принятие солнечных ванн улучшает семейные отношения.

После возвращения с курорта в серый загазованный город загар начинает уходить, сексуальность тоже начинает возвращаться к исходному состоянию...

Москвичи, питерцы и другие жители Крайнего Севера!

Если Вы желаете, чтобы Ваш бизнес вместе с Вами в этой серости не зачах, а, напротив, развивался очень быстро и стремительно — принимайте солнечные ванны. В крайнем случае ходите дважды в неделю в солярий...

То, что Вы сейчас скажете или подумаете — можете даже не говорить и не думать. Потому что это же известная история. Вам кажется, что, если Вы куда-нибудь уедете — все! ...работа встанет! ...ну кто будет работать?

Но обратите, пожалуйста, свое драгоценное внимание вот на что.

Все новые русские, новые греки, новые татары, все великие бизнесмены — они все в один голос говорят: «Великие идеи приходят во время отдыха, вдали от своей деятельности, на курорте, но не во время работы!»

Многие проблемы, которые не решаются, не решаются, не решаются... когда Вы лежите, как поросенок, на песча-

ном берегу, вдруг приходит озарение: «Вот этого гада надо уволить, а этого надо привлечь!» Почему так происходит?

Потому что Вы не внутри своих проблем, Вы в стороне от них находитесь. А со стороны всегда виднее.

Если Вы наблюдали, как играют великие шахматисты, чемпионы мира типа Карпова или Каспарова, то наверно заметили одну особенность. Они во время партии периодически встают и подходят с разных сторон к шахматной доске. Чтобы с другого ракурса на проблему посмотреть.



Значит! Одной из первостепенных задач поставьте перед собой — семидневный или, еще лучше, десяти-двенадцатидневный отдых два раза в год в южных странах попой вверх на солнышке!

А когда в Вашей местности солнца много, надо уходить время от времени отдыхать в противоположную сторону, туда, где меньше солнца — к снегам, к холодам.

В советское время в Черном море встречаются два корабля. Один в Израиль плывет, другой из Израила. Пассажиры на том и на другом стоят и смотрят друг на друга как? ...С завистью!

Да, Вы потратите на отдыхе энное количество денег, но на самом деле Вы инвестируете их в себя. Вы вкладываете в самое высокодоходное дело — в свой отдых.



Лучший отдых для мозга —
это экстрим.

Теперь по рейтингу что больше всего дает нужное человеку состояние, стопроцентный отдых, моментальный приход в себя?

Пятизвездочные отели у моря на пляже? Ничего подобного!

На сегодняшний день самый дорогой и самый востребованный среди знающих людей отдых — это экстрим.

Экстрим — парашют, горные лыжи... Не об этом речь! Там тоже есть график, тоже есть режим, как в лагере. Постоянно. В это время Вы должны так, в это время Вы должны эдак...

Но мы тупеем от этого режима! Это самый наихудший способ, самый малоэффективный способ отдохнуть. Это в принципе та же самая жизнь, которой мы с Вами живем, только в другом месте.

Ведь если Вы во время отдыха сохраняете свой привычный ритм жизни, ритмы Вашего мозга от этого не меняются. Мозг должен отдыхать по-другому.

А как по-другому? Какой отдых дает мозгу самую высокую работоспособность?

Под экстримом имеется в виду совершенно другой экстрим. Супчик из пакетика, на плече вещмешок, внутри спальник, топор, консервы, спички. Через неделю вот такой вот каторги смотришь — мозг идеальный — как у ребенка.

Лучший отдых — это путешествие, в котором Вы свободны. Когда Вы свободны от всего. Если Вы станете так отдыхать, Вы будете полны здоровья.

В день где-то несколько сотен километров на машине, самое большое — тысяча. Зная, что хотите — сейчас остановитесь, хотите — чуть позже.

Или еще лучше пешком группами пять-шесть человек, больше уже базар. Десять—пятнадцать дней.

Вы когда-нибудь отдыхали вот так дикарем? И как Вам?

Разве может быть лучший отдых, чем этот?

Значит, на будущее самый лучший отдых для себя спланируйте, пожалуйста, максимально, чтобы из этой недели, которую отводите для приведения мозгов в порядок, выжать наибольшую пользу для себя.

А теперь, любимое

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. В течение трех месяцев экспериментируйте со своим сном — когда ложиться, когда вставать, сколько спать, на твердом, на мягком, головой на север, на юг и т.д. и т.п. Результаты заносите в таблицу. Результаты — как спалось, как выспались.
2. Застолбите субботу и воскресенье в своем еженедельнике под служение его величеству лени! И подчиняйтесь ему беспрекословно!
3. Обязательно заложите в годовой график минимум два отпуска по 7-10 дней в теплые страны, если живете на севере, и в холодные страны, если живете на юге.

Мурзахарши Норбеков

4. А теперь заложите еще два отпуска по 7-10 дней на восток, если живете на западе и на запад, если живете на востоке. Дикий отпуск, на природу, никаких городов, никакой цивилизации!

Пендель седьмой

Охота на охоту!

Читатель узнает много разного не только о противоположном поле, но и о своем, что позволяет ему взглянуть на себя со стороны.

Обогащенный таким ценным знанием, он роет копытом землю в предвкушении волнующих встреч. И получает задание.

И

у что, мои хорошие, настало время Вас выпускать на охоту за своей второй половинкой. Если Вы, конечно, готовы.

Но прежде разрешите Вас немного познакомить с отличиями в устройстве мужчин и женщин. Да не с теми отличиями, про которые Вы подумали! С теми Вы сами познакомитесь, если еще не знакомы! Я имею в виду различия в работе мозга, различия в поведении.

Мир мужчины и мир женщины друг для друга — абсолютно неизвестные миры. Если кто-то говорит, что он знает другой мир, скорее всего это его фантазии. Я ни разу не встретил мужчину, знающего мир женщины. И не встретил женщину, знающую мир мужчины.

Женский мозг и мужской мозг работают по разным схемам. Например, у мужчины один речевой приемопередающий центр, у женщин — два. Откуда пошло такое гордое выражение: «Молчать, женщина, когда мужчина говорит!»?

Да все очень просто, от нашей физиологии пошло. Мозг мужика работает, как рация у гаишников. Когда гаишник хочет передать сообщение, он нажимает на кнопку и говорит в рацию. Поскольку для приема и для передачи используется один общий канал, другой гаишник говорить не может. Затем первый отпускает кнопку, второй нажимает кнопку на своей рации и начинает говорить. И так они по очереди общаются.

Когда мужчина говорит, а ему начинают встречный разговор, он сбивается, не может вникнуть. И от этой, так сказать, физиологической ущербности и появилось «молчать, женщина...»

А женщина думает, что мужской мозг так же устроен, как и у нее. Знакомая картинка: стоят четыре женщины и все четыре болтают, одновременно шинкуя капусту. А ты не можешь понять, они слушают или нет? А они все слышат, все понимают, у них приемопередающие центры работают как поршни у гоночной машины.

Мужской мозг более примитивен. Его от таких нагрузок сразу клинить начинает. Но это не означает, что женский мозг более силен. Женский интеллект ниже по силе, но выше по скорости. Максимальная скорость работы мозга называется интуицией. То есть интуиция — это высшая квинтэссенция нахождения мгновенного логического решения.



Логика — это скорость улитки.
интуиция — это скорость света.

Если уж мы с Вами заговорили об особенностях мозга, скажите, пожалуйста, кто из Вас считает, что все женщины — дуры? Ну хорошо-о-о... Не дуры... то есть я хотел сказать: «Не все...»

Кто считает, что женщины глупее мужчин? А кто считает, что женщины умнее мужчин?

Внимание! Женщины не умнее мужчин и не глупее. Просто они... ДРУГИЕ.

Мужчины и женщины не только внешне по деталям отличаются друг от друга, но и работой мозга тоже!

Для размышления мужчина пользуется серым веществом, а женщина — белым. Белого вещества в мозгах по отношению к серому веществу значительно меньше по объему.

То есть женщина пользуется меньшим объемом мозга для мыслительного процесса. Но это тоже не означает, что мужчина умнее или женщина глупее.

Маленький объем мозга не означает, что он плохо работает. А большой объем не означает, что он работает хорошо.

Дело в том, что белое вещество по скорости своих процессов где-то в 7-8 раз быстрее, чем серое.

Вот, например, если мужской мозг работает со скоростью пешехода, умножьте на 8, получится средняя скорость движения автомобиля по городу...

Если Вы заметили, в тексте книги время от времени встречаются анекдоты. Хотите увидеть, что происходит у разных полов в голове, когда они читают анекдот?

Обратите, пожалуйста, Ваше драгоценное внимание.

Если Вы мужчина, Вы сначала читаете анекдот. Потом обдумываете. Информация идет в зону логики: «Это

смешно?» Потом из зоны логики идет в зону эмоций: «Смешно. Надо смеяться». Потом в речевой центр: «Смейся уже! Это же смешно!» И уже из речевого центра раздается: «Ха-ха-ха...»

Если Вы не мужчина, а женщина, вначале раздается: «Ха-ха-ха», а потом до Вас уже дохо-о-одит...

Это факт.

Серое вещество использует логические цепочки, а это очень медленный процесс. К тому же серое вещество одновременно с двумя процессами не работает.

Когда мужчина говорит, он не может слышать. Когда слушает, не может говорить.

А женщина может одновременно говорить, слушать, делать что-то на кухне, детей воспитывать и смотреть, что в соседнем дворе творится...

Потому что речевой центр находится в зоне белого вещества. И эмоциональный центр находится в зоне белого вещества. Язык и чувства женщины начинают работать одновременно. И это может свести с ума любого мужчину!

Женщины во время болтовни продолжают все слышать, все понимать, анализировать, делать выводы и... продолжать говорить.

А для мужчины это непонятно. Поэтому: «Молчи, женщина, когда мужчина говорить будет!» — это чисто мужской подход!

Вот вам научная основа, почему женщина считает, что все мужики глупы, а мужчина считает, что все женщины дуры... А на самом деле ни те, ни другие не умнее друг друга!

Настоящий мужчина и настоящая женщина никогда не поймут друг друга. Потому, что мужчина и женщина — это два абсолютно разных интеллекта. И это как раз те две противоположности, которые притягиваются.

Потому и говорят: насколько женщина без ума, настолько мужчина без ума от нее.

Почему природа так по-разному устроила мозг?

Представьте себе, пожалуйста, такую картинку. В лесу находится оленье стадо. Самец и самка с детенышами. Вожак где стоит? Где-нибудь на возвышенности и смотрит вокруг, верно?

А самка чем занимается? Неподалеку пасется, согласны?

Вдруг неизвестный непонятный шорох из кустов... Как поступает самец и как поступает самка?

Самец: «А? Что?» — и на этот шорох с интересом идет. А там из-за кустов выскакивает стая волков и ...выдает самцу информацию для любопытных.

Самка же от любого шороха первым делом начинает шархаться в направлении отсутствия предполагаемой опасности... прихватив с собой все свои пожитки, разве не так, мужики? К маме... Или к подруге...

Вот это и есть различие мужского и женского интеллекта.

Если бы она думала серым веществом, наши предки давным-давно бы уже погибли в когтях хищников, шуршащих в кустах...

Самка должна молниеносно почувствовать опасность и предпринять действия — одновременно!

А зона интуиции, к вашему сведению, находится как раз в районе белого вещества.

Если бы мужчиной тоже управляло белое вещество, у него никогда не возникла бы вот эта мысль: «Надо идти на самопожертвование для того, чтобы самка с детенышами успела убежать... Надо выходить из убежища, заранее зная, что тебя растерзают вот эти волки...»

Эта особенность мужчин прошла жесточайший естественный отбор. И в мужском мозгу эмоциональный участок подавлен. По своей природе мужчины являются менее эмоциональными.

Те, у кого были лишние эмоции, при малейшей опасности давали деру. И не защищали своих самок и свое потомство... это же опасно! Или в отсутствие логики бежали со всеми своими самками в направлении, где стоит засада саблезубых тигров, и все вместе там погибали. Значит, их ген потерялся во времени, не дошел до нас по то-о-оненькой цепочке эволюции.

Женщины тоже прошли через жесточайший естественный отбор.

Задачей женщины было уносить своих детенышей в безопасное место. Поэтому все излишне любопытные самки погибли... И вас, уважаемые эмансипированные дамочки, то же самое ждет.

И вот так возникли две человеческие породы, похожие только наличием двух ног, двух рук, двух глаз и так далее... а на самом деле внутренняя суть у них абсолютно разная. Это два великих антагониста.

Значит, если Вы хотите определить настоящую женщину, Вы должны что-либо объяснить ей, а потом наблюдать.

Если она поняла, она скорее всего мужик, который сначала переодевается в женскую одежду, потом впадает в транс и начинает свистеть, что он женщина. Не поняли? Значит, Вы — женщина! Мужики-то поняли, что это шутка про трансвеститов.



Логический ум — это
территория мужчин.

Территория женщин — это чувства.

Чувства по своим возможностям многократно превосходят логический ум!

Ум оперирует готовыми или приобретенными знаниями, опытами. А если среди этих знаний попало изначально ложное типа: земля квадратная — ум начинает делать вывод о необходимости улучшения формы Земли путем шлифовки углов этого квадрата.

А женщина чу-увствует... что Вы как всегда говорите ерунду!

Например, мужчина приходит домой и очень логично рассказывает с точностью до минуты, где он был, с кем и чем занимался. Так складно рассказывает, что даже сам поверил! А женщина сразу чувствует: он врет.

А он столько труда вложил в логическое разъяснение, аж вспотел! А она взяла и с ходу раскусила!

Замечали? Да?

На этой же самой особенности мозга основано утверждение, что самые великие ученицы — это женщины. Но

зато они и самые бесполезные. Самые трудные — это мужчины, но в них хоть какой-то толк можно найти...

Почему? А в том-то и все дело.

Приобретать новые знания для женщин не является оскорбительным, они себя униженно не чувствуют. И вот поэтому, любая женщина всякое знание берет без потерь.

А мужчина сначала начинает сравнивать свои старые знания с этими новыми знаниями. Потому что, когда мужчина чего-то знает, мужчина это знает! Его очень сложно убедить в чем-то другом. А сложно убедить потому, что у мужчины возникает такой бзик, будто кто-то у него старое убеждение отбирает. Не новое дает, а старое отбирает, обратите внимание! И он, как настоящий мужчина, начинает рычать: «P-p-p! Moe! He отдам!» Представляете, дамочки, как мужиков глючит?!

Но мужчина вот это маленькое знание, если получает, то всегда его использует, применяет... на 100%.

А женщина приобретенное знание не использует практически никогда! Приобретает с удовольствием! Хранит с радостью!! Делится с наслаждением! Но использует редко...

Женщины — это великие энтузиасты, они чуть что: «Ур-ра-а!!!» — и целая женская армия за тобой идет. Делаешь шаг, огладываешься назад, сзади тишина, ты один! Смотришь — они уже в другом месте «ура» кричат.

А мужчины — они тупые, как ослы! Если сказали один раз: «Ура!» — дальше, как бы им ни было тяжело, рядом с тобой прут, куда наметили. Слышишь от них мат-перемат в свой адрес, но они уже никуда не сворачивают. Мужская тупость компенсируется упрямством, и они доходят до своей цели.

Подумайте, пожалуйста, которая сторона лучше? Правая рука лучше у вас или левая рука? Когда обе — тогда и лучше! Правда ведь?

Быть мужчиной — это одно несчастье. Быть женщиной — это совсем другая трагедия! А когда две эти несчастные трагедии выстраиваются очередями ко мне мужчины слева, женщины справа, и начинают мне петь свои вечные песни: «Настоящих мужиков нет!», «Настоящих женщин всех расхватали!» Представляете, какая у меня начинается истерика?! Я-то вижу эти две очереди, уходящие за горизонт, а они друг друга почему-то в упор не замечают!

И Ваш покорный слуга многие годы является свахой на этом нескончаемом траурном шествии одиноких горемык. Вот и до Вас добрался, дорогой читатель!

Улыбайтесь, дорогой мой читатель, улыбайтесь! Жизнь так прекрасна!

Жизнь появляется от двух одинаково бесполезных существ, мужчины и женщины. Когда они объединяются, появляется созидательная сила, способная рождать новую жизнь. Ну разве это не чудо?!



Самыми великими способностями обладают те из вас, кто в себе вот это женское начало и мужское начало объединяют. Но это, к сожалению, очень редко у кого встречается!

Продолжаем обзор мужчин и женщин?

О чем бы ни говорили мужчина и женщина, мужчина всегда смотрит на женщину, как на потенциальный сексуальный объект.

Внешняя оболочка может выглядеть как научная конференция, общение за столом или культурная беседа, но каждый мужчина, когда смотрит на противоположный пол, искренне хочет эту женщину. Он на каждую женщину смотрит, как на свою потенциальную жену или любовницу.

По дороге с работы мужики мысленно раздевают мимо идущих женщин, мысленно сексом занимаются и тут же по дороге высматривают другую женщину. Теперь понимаете, дорогие дамочки, почему ваши мужья после работы такие уставшие приходят? Полгорода по дороге переиметь, хоть и мысленно, это вам не шутка!



В корне всех взаимоотношений мужчины и женщины находится элементарный секс, трансформированный в культуру, трансформированный в духовность и имеющий определенные рамки.

Сидят мужчина и женщина на научной конференции по инженерным конструкциям. Он — обычный слесарь, не женат. Она — доктор технических наук, не замужем. Он хочет на ней, если будет возможность, жениться. У нее нет выбора — это единственный неженатый мужчина на планете, надо тоже как-то к нему пристраиваться, а то и этого уведут!

И они начинают общаться. Он начинает говорить о каких-то конструкциях. Она-то умная, образованная, и она начинает показывать ему свою образованность, начинает с ним спорить, начинает его убеждать.

Все! Она никогда не получит этого мужика, потому что она показала ему его слабость. Женщина показала мужчине, что она сильнее его! Все! Конец фильма! Теперь пойдём дальше, мужики, представьте, пожалуйста. Если какая-то женщина смотрит на ваш кривой «карандашик», который находится у Вас между ног, и говорит: «Ой, кошмар! Какой у тебя маленький и кривенький!»

Вопрос к Вам: Вы когда-нибудь с этой женщиной будете повторно общаться? Нет! Вы когда-нибудь забудете эту женщину? Тоже нет! Вы всегда будете проклинать эту суку. Вы согласны?

На самом деле мы сейчас не об инженерных конструкциях говорим и не о Вашем кривом «карандашике»... Мы говорим с вами об основах поведения. Какими бы духовными Вы ни были, как бы Вы ни были подкованы социальным поведением, какая бы культура Вам ни была привита: американская, китайская, русская — Ваши органы от этого не перемещаются в другое место. И поведение на уровне размножения тоже не меняется.



Если женщина идет наперекор доминированию мужчины в сексуальном плане, эта женщина вычеркивается из его списка!

В лесу появился Змей Горыныч, собрал всех зверей, одна голова смотрит, чтоб никто не убежал, другая пишет, третья ведет опрос:

— Ты кто?

— Я волк.

— Записываем: «волк». Придешь ко мне завтра на завтрак! Следующий!

— Я лиса.

— Записываем: «лиса». Придешь ко мне завтра на обед! Следующий!

— Я медведь.

— Записываем: «медведь». Придешь ко мне завтра вечером, тобой ужинать будем! Следующий!

— Я за-за-заяц.

— Записываем: «заяц». Придешь ко мне...

— А мо-мо-можно я не приду?

— Можно! Вычеркиваем... Следующий!

Теперь другая ситуация — она смотрит на Ваш маленький кривой «карандашик» и говорит: «какой он сильный и большой!» Ваша реакция? На каком месте в Вашем списке она окажется по сравнению с другими? Она уже единственная! Да ведь, мужики?!

Мы сейчас не говорим о маленьком и большом «карандашике», мы сейчас говорим о фундаменте создания отношений.

Дамочки! Навострите ушки! Вы смотрите на этого идиота, которого вы желаете захомутать. Не надо показывать свое желание это сделать, не надо показывать свою образованность или, скажем, свое доминирование. Ни в какой форме не надо показывать... Какую бы он ахинею ни нес.

Вы смотрите и говорите: «какой Вы большой и сильный!»
Разными фразами, но с одним смыслом.

Почему? Потому что не только женщины являются рабами комплиментов! Да, мужчина вообще довольно тупой, и его гарантированно можно приручить только путем восхищения: какой он во всех отношениях могучий. Когда Вы ведете с ним разговор о заполнении налоговой декларации или политической ситуации в мире, мужчина не слушает ушами, не смотрит глазами, он любой противоположный пол всегда ощущает через то, что у него между ногами.

Своим поведением, своим действием никогда и ни в чем ему не показывайте его слабость. У мужчины между ногами не только физически слабое место, там же хранятся и его душевные ценности. Его достаточно не задевать за живое. В остальном он крепче вас, дорогие дамочки!



Любое сомнение в собственном превосходстве мужчина воспринимает как покушение женщины на его атрибуты самца!

Я утрирую, конечно, но только для того, чтобы до Вас покрепче дошло!

А теперь, дорогие мои, разрешите мне переключиться на другую тему. Хочу немного рассказать Вам, как подбирать кадры для Вашего большого бизнеса.

И я не веду речь о малом и среднем бизнесе. Я показываю Вам мир крупного бизнеса. Давайте введем приблизительную

оценку, чтобы как-то понятней было. Малый бизнес — до 30 человек. Средний бизнес — до 150 человек. Крупный бизнес... У меня, например, около 7000 сотрудников.

А на самом деле мои сотрудники — всего 5 человек. Я с ними общаюсь. Остальные меня не интересуют. Интересуют, конечно, но у меня нет физической возможности с ними разговаривать.

И потом... Я, например, своих генеральных директоров нанял, чтобы не работать. Если я буду работать, на хрен они мне нужны? Они мне нужны для одной задачи — я хочу просто жить, заниматься теми вопросами, от которых я кайфую.

Пять человек — команда очень маленькая. Здесь нет места для сердобольности, для эксперимента. Потому что каждый из них должен быть вождем, за которым должны находиться тысячи и тысячи человек. Они должны быть отцом, мамашей для нескольких тысяч человек, заботиться о них, чтобы у них все было стабильно в жизни.

Я не могу принять директором какого-то слабого человека, который идет по жизни, а его портянки шлейфом за ним тянутся. И мне неинтересно сидеть и говорить: «Ты помыл руки? А в носу почистил?»

Значит, когда нам нужен высококлассный управленец, лидер, тогда все будет играть роль — пол, качества, задатки. Мужчина — лидер, но у него есть свои минусы. Женщины — они хранительницы по своему характеру, вокруг себя они всегда создают порядок. Но после этого порядка волком выть охота.

Мужчины, скажите, пожалуйста, после того как женская рука наводит на вашем рабочем столе порядок, смотреть же приятно? Чисто, красиво. Но чтобы потом найти все

вещи, чтобы над столом создалось комфортное творческое состояние, нам несколько дней надо!

Но почему женщины имеют такую сильнейшую тягу вокруг себя создавать порядок? Да потому, что они нуждаются в том, чего у них в голове не хватает. У них там хаос сплошной.

А у мужчин как раз в голове порядок, не хватает им хаоса, вот они вокруг себя, как говорится, «творческую обстановку» и создают. Окурки в чашке с кофе лежат, банка кофе в туфлях, тапочки на компьютере, носовой платок в ушах, забыл вынуть. И они от этого кайфуют. Называется «нормальное мужское состояние».

Но где рождается жизнь? Жизнь-то рождается в хаосе!

Я неоднократно говорил, еще раз скажу. Мужчина приносит каплю радости, счастья в свою организацию. Каплю жизни мужчина дает в лоно женщины. А женщина создает из нее целого человека!

Проводите аналогии, посмотрите механизм, кто и где что создает.

Представителей этого фонтана поставьте на свое место, чтоб они вокруг себя производили новое, а тех, которые из каждой капли создают большого человека — поставьте на свое место. Не путайте их расположение.

Мужчина, как бы ни хотел, не сможет стать беременным. И как бы Вам ни хотелось, другую женщину Вам невозможно оплодотворить, уважаемые дамочки. Это тоже надо учитывать. Цельное восприятие во всех вопросах. Посмотрите, как выбирать кадры, куда, зачем, под какие функции. Законы практического взгляда на жизнь, изучения жизни везде одинаковы. Сильные проявления везде похожи, и слабости тоже одинаковы.

Женская суть тысячи и тысячи лет проходила закалку. Женщина никогда не допустит в деле риск. Если Вы ее поставите на должность директора по развитию, это означает — развитию Вашей организации пришел капец. Она будет тихо саботировать. Не знает почему, но она точно знает, что нельзя совать нос туда, что нельзя планировать развитие. У нас же все хорошо, 15 человек сидят, работают. Все же нормально. Жрать есть чего, одежда не ветхая.

Женщины являются великими консерваторами. Значит, одним из руководителей обязательно должна быть женщина, но поставьте ее в центр консервации, в центр порядка. Главный бухгалтер, заведующий складом, директор цеха готовой продукции. Она костыми ляжет, но наведет у Вас порядок в этом секторе. Если у Вас два таких сектора — берите двух женщин.

В зону развития, в зону расходов, в зону, где нужно принимать рискованные решения, ставьте мужчин.

Надо учитывать, что я говорю о рафинированных людях — рафинированных женщинах, рафинированных мужчинах. А то сейчас в моде унисекс. То ли лошадь, то ли бык, то ли баба, то ль мужик!



При наборе кадров
мелочей не бывает!

Я сейчас как бы про кадры говорю, а Вы, дорогой читатель, мотайте на ус или на локон, что это также применимо к поиску Вашей обожаемой и уже почти горячо любимой второй половинки. Вы же себе спутника на всю

жизнь выбираете! Вы же хотите, чтобы рядом с Вами ого-го какой человек был!

Поговорим немного о воспитании.

Приведу такой простой пример. У всех у нас две ноги, две руки, два уха и примерно одинаковый объем мозгов. Чем они заполнены? Кем заполняются? Как заполняются?

Давайте пустим образование на самотек. Допустим, родители были заняты, у них была маленькая зарплата, сами — наемные работники. И они с утра до вечера были на работе, чтобы наш желудок был наполнен тем, что мы любим кушать, чтобы нам было где спать и что носить. На передачу нематериальных вещей — человеческих ценностей — у родителей по разным техническим причинам было мало времени.

И что же в нас начинает развиваться? Мы начинаем гавкать, как все, мекать, как все. Копируем поведение, манеры, привычки окружающего нас стада.

Воспользуемся целостным методом рассмотрения, проведем аналогию.

Для примера возьмем пробирку, именуемую «дача». В лесу на полянке дачный поселок. Всем дали по 20 соток. И эти 20 соток назовем условно: «наша жизнь».

Родителям Бог дал от природы по 20 соток, потом появились Ваши 20 соток. На одном участке родители сажают вишни, яблони, цветы — очеловеченные ценности, дающие добро. Это же труд, согласны?

Вместо того чтобы сказать своей даче «живи сама, это твоя жизнь!» и заниматься своими делами, они там торчат. А там надо быть постоянно, рабочее время отработать на работе, а потом в свободное время на даче пахать.

✓ Целый год работаешь, копаешь. И в конце концов, получаешь два ведра картошки и три яблока. Но зато сколько труда вложили!

А кто-то говорит: «лучше я оплачу школу, ну, то есть магазин, отдам деньги и получу ящик яблок и мешок картошки». Начинает свой духовный труд перекладывать на шею школы или воображаемого бюро добрых услуг. И теперь растут у нас дети в двух группах.

Что же мы получаем? У одних, кроме инстинктов, растут посаженные родителями очеловеченные дикие чувства. Яблони тоже были дикие, груши тоже были дикие. Но туда были вложены нужные, полезные для людей человеческие ценности. Понятие «мораль», понятие «что такое хорошо и что такое плохо», понятие «честь», понятие «предательство». Это же труд — рассказывать, показывать. К тому же ты на личном примере должен обучать.

А в другой группе — 20 соток запущенны. Дети становятся ослами, ими управляют морковки, интересы обслуживания инстинктов. Они становятся ходящими на двух ногах и умеющими говорить животными. Все их интересы крутятся вокруг удовлетворения рефлексов.

Первая группа тоже удовлетворяет потребности своих рефлексов. Но у них есть еще одна «глупость» — следить за своим садом, переданным своими родителями. Идиоты, да? Борщ же не сварить из этих гвоздик, салат не сделаешь из этой клумбы. В первой группе сами розы выращивают. И там сто-о-олько труда вложено! За это время можно было сто тысяч заработать!

А вторая группа, если им нужно, все покупает. Отдал 100 рублей, вот тебе роза. И здесь находится очень боль-

шая опасность — легкая дорога в ад. Вторая группа является источником пути в ад для обычных людей!

У первой группы чувство совести гипертрофировано. А во второй группе ее вообще нет. Пришел, увидел, побухал. Пришел, увидел, все сожрал. Пришел, увидел, оты-мел. То есть о какой чести может идти речь? О какой совести?

А в первой группе все страдают этой болезнью, которая по эстафете передается: так называемая человечность. Иногда они тоже хотят «пришел, увидел, тра-ля-ля». Но совесть-то не заткнешь! И они начинают остерегаться делать другим зло.



Ограничения от животных порывов —
вот что вкладывают родители!
Ограничения от бессовестности,
ограничения от подлости,
ограничения от зла.

Поэтому у одних много хороших качеств, а у других на столе одна еда — один хрен да два яйца.

Теперь представьте — вот есть у нас Вася, новый русский. Приходит к нему Петя, говорит: «Вася, помоги мне, дай мешок с дерьмом, у тебя на огороде много!» Ну, я имею в виду деньги, ну, или услуги.

Теперь Леша приперся к Васе и говорит: «Дорогой, ты Пете дал навоза, мне тоже нужно».

Оба понесли домой по мешку удобрения. У Пети все ухажено, посажены цветы, овощи, фруктовые деревья. У Леша все

заросло, крапива с лебедой в обнимку растут. И вот они оба начинают сыпать свои удобрения. Что произойдет?

У Пети цветы еще больше благоухают, овощи еще вкуснее! А у Леши — крапива шире плеч стала, борщевик вообще трехметровый — сорвал, скушал и подох!



Значит, когда Вы ищете кадры, обратите внимание на взаимоотношения в их семье. Обратите внимание, какие у них понятия о совести, о чести.

Например, у меня есть один генеральный директор, на-чисто тупой. Но он страдает понятием «честь». Лучше иметь тупого, но честного человека, чем очень умного, но воткнув-шего нож в спину в самый неподходящий момент.

Потому что если у Вас миллион долларов. Вы уже другой. А если сто миллионов, Вы можете превратиться в настоящего хищника и на десерт сожрать всех друзей и компаньонов. Когда у Вас нет внешних сдерживающих факторов, от при-чинения другим зла Вас будет сдерживать только внутреннее. Те хорошие черты характера, которые у Вас есть от рождения и те, которые Вам привили Ваши родители.



Выбирайте тщательно близких людей, тех людей, которые войдут в Вашу жизнь. Ведь и их жизнь придет к Вам вместе с ними!

Жадные, нацеленные только на деньги люди Вам не нужны. Ни в бизнесе, ни в семье. Зарабатывание денег никогда не двигает бизнес. Если получение денег встает во главе бизнеса, он очень часто разрушается.

Постарайтесь понять, есть ли жадность у человека. Управляемая она у этого человека или самотеком идет. Жадность — страшная штука, сколько туда бросаешь, настолько она становится больше. Закон — что добавляется, того становится больше. Жадность к деньгам почти неизлечима.

В кругу великих бизнесменов дурным тоном считается говорить о деньгах: только рот откроешь, они сразу замыкаются. Это скучный разговор. Зачем? Давай о чем-нибудь интересном поговорим!

Когда впереди идет душа, когда впереди идет именно творческий экстаз, все остальное достигается. Мы с Вами, дорогой читатель, этот вопрос немножко затронем. Пять главных сотрудников — это создание и поиск, нахождение спутников жизни.

Жену или мужа выбираете, исходя из своих душевных потребностей. Согласны? Друга тоже. У Вас есть близкие друзья? Когда Вы с кем-то дружите, у Вас мелькают мысли, сколько Вы за дружбу получите?

Вот эти пять человек — это близкие Вам люди, которым Вы доверяете свою жизнь, которые Вам доверяют свою жизнь. Вы им посвящаете свою жизнь, они — Вам. Значит, надо быть очень щепетильным в подборе этих людей!

Знаете такую поговорку: «Не имей сто рублей, а имей сто друзей!»? Знаете, да? Жлоб какой-то придумал! Извращенец!

Друзей не надо иметь, с друзьями надо дружить!

Кого ищем? Лидеров! И смотрите, пожалуйста, на их внешнюю атрибутику. И не забываем про их внутренние качества. Определяете, какими качествами должен обладать человек, чтобы возглавить определенный участок, и ищите человека с похожим набором качеств.

Значит, продолжаем тему о поиске сотрудников. Это творчество, дорогой мой читатель.

Нельзя их брать на работу из объявлений в разных газетах, потому что это люди, которые сами ничего не смогли в жизни, и в конце концов, из-за того, что ничего не смогли, поставили себя на продажу, как овец.

Я очень часто на занятиях говорю: «Посмотрите, какая интересная газета, вся суть всего, что там происходит, в названии: «Из рук в руки» — по рукам ходящие специалисты!» Они никуда не годные. Потому что у них нет самого главного, что нужно для этих пяти сотрудников — Ваших главнокомандующих — нет верности самому себе. А человек, который продается, он и дальше будет продаваться. В этом вся суть.

Ищущий работу — это клинический диагноз. Когда ты сам не можешь создать работу, сам не можешь давать другим зарплату — это уже особая форма психологического дефекта. Может быть, Вы тоже давали объявление, ну, бывает, мы все болеем. Но надо выздоравливать!

Вот, например, несколько лет назад я час пообщался с одним человеком и, в конце концов, сказал: «Я готов Вам платить по пять тысяч долларов в месяц лишь бы почаще встречаться».

Он спросил: «А что я должен буду делать?»

Я ему говорю: «В течение года Вы со мной будете разговаривать. Будем общаться на любую тематику. Я беру Вас на ра-

боту как лабораторного кролика. Вы являетесь ярчайшим примером неудачника. У Вас через слово повторяется «я в дерьме, всю жизнь в дерьме! Я развелся с первой женой, а теперь боюсь, что мой второй ребенок погибнет!»

И весь час он хотел, чтобы я его учил жить. А я ему ответил: «Нет, дорогой мой, я не в состоянии учить более сильного человека, чем я. Но Вы всю свою силу направили на то, чтобы быть неудачником. Вы эталон слабого человека! Вы этим так гордитесь, в течение целого часа с таким наслаждением рассказываете, какой Вы неудачник, аж похрюкиваете от наслаждения!»

Я такой феномен долго искал. Ярчайшего, рафинированного слабого человека, который в течение часа высасывает из меня жизненную силу, я встретил первый раз. Я выдержу Вас один год. Если не подохну, я буду Вас слушать. Заранее прошу у Вас отдых два месяца в году. Соответственно, пятьдесят тысяч долларов я готов Вам выложить, чтобы слушать Ваши причитания в различных вариациях».

Тысяча и одно несчастье. Ощущение опустошенности от него. Но! Такой же точно тип сидит в каждом из нас. Согласны?

И он как-то мне рассказывал: «Я во все сегодняшние газеты и в Интернет, во все точки отправляю объявление: «Ищу работу». Он все время искал работу. Я однажды не выдержал, сделал глупость, сказал: «Открой собственное дело». Он открыл. И теперь он все время хотел, чтобы я был у него руководителем, работником, спонсором... причем всеми сразу.

Слабых людей никогда не поощряйте, иначе они потом всю жизнь будут Вас преследовать. У сильного человека

Мурзахарини Норбеков

есть радость, что Вы развиваетесь, потому что он верит в свои силы. он чувствует, что он — Человек с большой буквы. И Вас он тоже таким видит и так же к Вам относится.

Сильный человек, он знает, что за помощь, за добро добром надо отвечать. У сильного человека в Ваш адрес всегда будет возникать благодарность и еще большее уважение.

Он возвращает Вам сторицей!

Он знает, что Вам можно доверять в трудные моменты жизни, и со временем Вы становитесь крепкими друзьями.

Даже если глядя на Вас когда-нибудь впоследствии, он вспомнит вдруг о своей прошлой слабости и у него появится легкая такая неудовлетворенность... он убирает эти сорняки! Потому что он привык пропалывать свой участок.

Почему говорят: «Если ты хочешь проверить друга, дай ему в долг»?

На самом деле после того как Вы в долг дали и этот человек начал отдаляться от Вас, свечки поставьте в храме. Радуйтесь, что Господь Бог так легко и так задешево этого гада от Вас уводит.

Слабость всегда приводит к предательству. Потому что как бы ты ни пел, как бы ты ни уговаривал себя, какую бы байку ни рассказывал, если ребенок хочет какать, он тебя обкакает.

Слабость имеет патологическую тягу отрезать ту руку, которая ее кормит, и похоронить ее владельца, который был свидетелем слабости. Слабые люди, когда Вы им даете помощь, становятся на всю жизнь Вашими врагами, даже

если до этого были равнодушны к Вам. Вы у них будете вызывать чувство неприязни, чувство ненависти.

Оказав помощь слабому человеку, Вы наживете в его лице злейшего врага.

Ваша помощь будет восприниматься им как оскорбление, как унижение. И при каждом взгляде на Вас у этого человека подсознательно будет возникать чувство неприязни, глубоко запрятанной агрессии. Вы будете шилом в одном месте его самолюбия!

Он начнет Вас избегать... даже после возврата денег. Потому что захочет стереть из памяти тот факт, что Вы были свидетелем его слабости.

А свидетелей надо убирать...

Пока окончательно не уничтожит Вас — не успокоится.

Причем он сам искренне может даже так и не понять, за что он Вас так люто ненавидит, но мысленно всегда найдет оправдание, почему Вы такой плохой человек.

И вот так Вы с одной и той же помощью наживаете себе или врага, или друга. С гарантированным последующим исходом.

Механизмы реагирования слабого человека и сильного человека абсолютно разные. Человек, не знающий различий, может перепутать.

Век живи, век учись, и... век ошибайся.

Дурак учится на собственных ошибках. Умный — на ошибках других. А мудрый видит оба варианта и выбирает, какой из них лучше подходит.

Прежде чем помогать кому-то, постарайтесь прочувствовать, кто этот человек и чем эта Ваша помощь может для Вас обернуться.

В качестве собственной техники безопасности возьмите на вооружение контрольный вопрос.

Если Вы кого-то спрашиваете: «У тебя есть слабости?» — и Вам отвечают, что да, конечно, есть, как у всех, пытаемся противостоять, боремся... Знайте, что Вы общаетесь с сильным человеком. Чем подробнее он знает свои слабости, тем он сильнее!

Если Вам отвечают: «Почти нет!» — или мямлят что-то и пытаются перевести разговор, вспомните о том, что слабый человек всегда себя считает сильным. Он не знает своих слабостей, ему неохота искать в себе слабости. И он даже может иногда притворяться еще более слабым ради какой-то выгоды...

Слабый человек свои слабости никогда не признает и не может признать. Особенно если слабый человек вдруг доберется до небольшой славы, до небольшой власти, до небольших денег.

Слабый человек, выбирая между собой и справедливостью, всегда выберет себя.

Сильный человек во имя справедливости может пойти на что-то даже в ущерб самому себе...



Сила — дает и становится еще сильнее!

Бессилие — берет и становится еще более бессильным!

Не думайте, что Вам удастся исправить слабого человека. Не пытайтесь заниматься его исправлением — он ро-

дился таким. Он уже сформирован. Исправить себя сможет только он сам.

Если Вы замечаете, что человек постоянно говорит плохо хотя бы о ком-то одном, сторонитесь его. Потому что он нуждается в том, чтобы постоянно видеть плохое.

Разрешите, я Вам расскажу о своем брате.

Мне тогда было лет 17, дело было до армии, как раз переходный возраст заканчивался, тот возраст, когда ты обеими руками держишься за свое мнение. Я откуда-то приехал и начал соловьем заливаться, рассказывая о каком-то человеке.

Мой старший брат сказал: «Я его знаю. Это плохой человек!»

А у меня короткое замыкание, и я говорю: «Он хороший человек!»

Брат говорит: «Ты все время, о ком бы ни говорил, начинаешь врать, что он хороший человек, и сам потом этому веришь!»

И у нас началась ссора. Я-то был еще молодой парень, а он на 5 лет старше! Началась драка. Я лежу, закрылся, он меня пинает, говорит: «Скажи, что он плохой!» А я кричу: «Нет, он хороший!»

С того момента прошло более тридцати лет. Несколько лет тому назад у нас с братом был разговор.

Сидели как-то, и вдруг брат сказал: «Я очень часто вспоминаю тот случай. Я аж устал тебя бить, а ты рогами уперся, повторяя, что он хороший. Сейчас наблюдаю, ты опять повторяешь те же слова о каждом встречном-поперечном, которого первый раз в жизни видишь. Я до сих пор чувствую, что ты не прав.

Но когда я на чашу весов ставлю свои достижения и твои достижения, то никак не могу понять. Меня никто не

дурил в жизни, а тебя дурит любой, кому не лень. Но ты в жизни достиг таких высот! А я ничего не достиг. И я считаю, что ты прав. Но моя правда, что я вижу человека, вижу, что он плохой, и никогда не ошибаюсь. А ты даже самого последнего гада начинаешь лелеять!»

И как-то брат даже сказал: «Брат, почему ты незнакомым людям внимание оказываешь, а своих родных не замечаешь? Я всю жизнь на родных людей положил, а ты — на чужих. И здесь продуктивность твоей жизни больше, чем у меня».

Я ему ответил: «В людях надо видеть хорошее, а на плохое надо глаза закрывать». Ставка на хорошие стороны. С какой стороны будешь приближаться, с такой и человек к тебе поворачивается.

Через какое-то время он устанет своей плохой стороной к тебе поворачиваться. Через какое-то время он начинает думать: «Ну что с этого идиота взять!» И начинает свои лучшие качества тебе показывать. Даже просто соприкасаясь с Вами, его хорошие стороны начинают развиваться.

Но при подборе кадров я бы рекомендовал занимать позицию моего брата. Здесь по-другому нельзя.



Такими, как они есть, с плохими качествами, можно принимать чужих людей — но ни в коем случае не спутников жизни, с которыми ты годы и годы будешь идти вместе: там такая скидка не пойдет.

Коллектив очень часто начинает ненавидеть, терроризировать, саботировать самое сильное звено! Вы, как владелец организации, сначала посмотрите, кто ненавидит этого сильного человека. Обычно это тот, кто сам является паразитом.

В обычном коллективе соотношение сильных и слабых людей 1:10. Слабые люди могут собраться и прожужжать Вам все уши про сильного человека, чтобы Вы его убрали. А Вы, наоборот, любите его, поддерживайте и помогайте.

Идеальных людей не бывает. Например, часто случается так, что женщина мечтает выйти замуж за идеального мужчину. Но она не знает, что идеальные мужчины приходят всегда со своими идеальными недостатками. Слабый мужчина имеет мягкие слабости, сильный мужчина и недостатки сильные имеет. Как раньше было: если ты «Три мушкетера» Дюма покупал, тебе в нагрузку еще «Тезисы XXV партсъезда» подсовывали.



Поэтому при выборе персонала, при выборе спутника жизни смотрите, какие его достоинства Вам нравятся и на какие недостатки Вы можете спокойно закрыть глаза.

Сидят три бизнесмена и хвастаются друг перед другом. Один говорит: «Я уже два года в отпуске не был!» Другой говорит: «Это фигня! Я три года в отпуске не был и в этом году не поеду!» Третий пренебрежительно: «Да вы просто лохи! У меня уже пять лет ни одного выходного!»

Есть у Вас такие знакомые, да? Зачем, спрашивается, бизнес открывали? Чтоб еще больше вкалывать, света белого не видя?

Когда такому человеку скажешь: мол, езжай уже... куда подальше и как можно надольше, он знает, что отвечает? «Да ты что! Без меня же весь бизнес рухнет! Куда я поеду?» Он думает, что он крутой, незаменимый. А на самом деле он или льстит себе, или, что еще хуже, не умеет подбирать ключевых людей. Подсознательно подбирает таких, на которых нельзя положиться.

Если Вы уходите в отпуск и все разваливается — заместителей надо менять. Есть Вы, нет Вас — организация должна работать.

98% людей — люди с изъяном в плане лидерства. Каждый человек является алмазом, но бриллиантов единицы. Когда Вы уходите в отпуск и организация начинает угасать, это означает, что там накопились слабые люди. Слабые люди, когда нет вожака, начинают грызть друг друга. Обвиняют друг друга и весь окружающий мир. И всегда они правы. Так объяснят со своей колокольни, почему все люди не дают расцвести такому гению, что комар носа не подточит.

Значит, кроме себя, нужно поставить еще несколько мощных лидеров, чтобы они не давали этим слабым существам развалить Ваш бизнес. Беда всех коллективов во всех организациях — люди слабого духа. Они, как глисты, отравляют весь организм.



Самая величайшая ценность
в бизнесе — это кадры!

И в жизни, кстати, тоже. Только в жизни это называется «близкое окружение».

Многие вещи, которые касаются как подбора кадров, так и выбора своей второй половинки, мы уже обсудили.

Теперь разрешите, дорогой мой читатель, осветить Вам еще один аспект подбора своих любимых. Только он ни в коем случае не касается подбора кадров!

Уважаемые дамочки, разрешите поинтересоваться, какой супруг вам нужен? Высокий и красивый или маленький и кривоногий?

А Вам, дорогие мужчины, какая жена нужна, чтобы ноги от ушей росли или обычных пропорций?

Чтобы помочь вам разобраться в этом вопросе, разрешите подключить науку.

Вот, например, как говорят, щелочно-кислотный баланс в желудке. Да? Или кислотно-щелочной? Не важно. Щелочь нейтрализует кислоту. Кислота нейтрализует щелочь. Они — взаимоуничтожающаяся среда.

Дальше. Половые гормоны и гормоны физического роста — они тоже являются взаимоисключающими. Когда один есть, второго нет. Когда второй есть — первого нет. Понятно?

В районе где-то 12-14 лет у мужчин начинается половое созревание. Происходит смена: был мальчик-мальчик-мальчик, и раз — подросток.

И вдруг в подростковом возрасте позвоночник начинает расти, и ноги становятся неуклюжими и обязательно не-

множечко кавалеристскими. Длина позвоночника, длина шеи, длина ног становятся не соответствующими друг другу!

А потом, когда ноги начинают расти, фигура выравнивается, и складывается такая гармоничная стандартная внешность. Согласны?

Далее. Физический рост заканчивается в среднем где-то в районе 16-18 лет. Между 12 до 18 годами происходит замена гормонов роста половыми гормонами.

Когда половые гормоны начинают вырабатываться чуть раньше, они действуют подавляюще на те участки костей, которые еще растут. Говорят: «Хватит вам расти, теперь пора подумать о другом органе!» И у мужчин конечности в отношении позвоночника остаются чуть короче.

Вот у вас в школе были друзья, которые стали созревать раньше других? У которых усы раньше всех появляться начали, были такие? Они еще ходят всегда такие го-о-ордые! А все остальные мальчишки им завидуют. Через какое-то время, через годы, вы с ними встречаетесь, и они оказываются коротышками по сравнению с вами. То есть они получили половых гормонов больше нормы, а гормонов роста — меньше.

Значит, первый показатель сексуальности — это невысокий рост. Опять же невысокий — в сравнении с нормой. У немцев средний рост — это одно, у россиян средний рост — другое... А у китайцев — вообще третье. У каждой национальности средний рост свой.

А еще лучше при выборе своего будущего сексуального партнера подходите к нему с рулеткой. Замерять его вам

придется строго от уровня шеи. Длину позвоночника и длину ноги.

Когда соотношение их длин между собой гармонично — это показатель, что у этого человека сексуальность гармонична. Не ниже, не выше. Не хуже, не лучше. И любовь в меру, и ревность тоже в меру.

А насколько ноги короче по отношению к туловищу, настолько у них сексуальность выше. Самое лучшее, это когда присутствует такая легкая кавалеристость ног.

Но не переусердствуйте, пожалуйста, и не перепутайте с такой болезнью, от которой человек становится лилипутом. То есть опять же во всем должна быть золотая середина.

Помимо роста и соотношения длин ног и туловища, существует еще ряд интересных закономерностей.

1. Сила мужчины начинает падать по мере увеличения дряблости ягодиц. Если там плотно, значит, будет плотно и в других местах.
2. Живот у мужчин — это тоже показатель сексуальности. Живот бывает разным.

Выпуклый, но подтянутый, который выше пупка выпирает, ниже идет сужение — это очень сексуальный мужчина, гигант!

Живот обвисший, который ниже пупка висит грушевидной формой — это очень грозный показатель. Такое случается, когда мужчина уже становится философом-теоретиком. Когда бы симпатичные девушки у него ни спросили время, у него всегда один ответ: «полше-стого».

3. Одним из внешних проявлений повышенной сексуальной силы является лысина.

Мужские гормоны и волосы на макушке — это несовместимые понятия! Если есть повышенные мужские гормоны — нет волос. Если есть волосы, нет повышенных половых гормонов.

Значит, дорогие мои, вывод. Кого надо выбирать, уважаемые дамы? Лысых, низкорослых, кривоногих, с упругой попкой и высоко посаженным животиком!

Ну ка-а-ак? Вам нравится?

Только представьте, как вы будете прекрасно смотреться у алтаря!

Теперь давайте посмотрим на женщину. Почему среди мужчин возникла такая пресловутая мода на женщин, у которых ноги из ушей растут? А без ног что, не человек, что ли? ...простите — не женщина?

У длинноногих женщин, к вашему сведению, наличие высокой сексуальной силы — это, как выигрыш в лотерею — составляет несколько процентов.

Длинные ноги — это ярко выраженный показатель слабой сексуальности.

Известно ли вам, уважаемые мужчины, что 40% женщин страдает фригидностью разной степени? Женщины, не имеющие сексуальности, — это страшные люди, это настоящие машины по убиванию мужских душ! После встречи с ними мужчина долго будет ненавидеть женщин.



Доброта и прощение,
к вашему сведению, берутся
из половых гормонов.
Когда сексуальность отсутствует,
любовь тоже отсутствует.
Когда любовь отсутствует,
морали тоже
маловато.

Во имя любви человек делает героические поступки.
Во имя любви человек идет на самопожертвование.
Во имя любви человек и в шалаше рай создает.

А теперь подумайте, пожалуйста, если у женщины сексуальность отсутствует или очень слабая, какие у нее будут чувства, какие мысли, какие поведение?

Когда у женщины половые гормоны очень слабые, она на свой этот инструмент, который ей случайно от природы достался, смотрит, как на способ для зарабатывания денег. Всего-навсего!

Из холодных женщин выходят проститутки. Не из всех, разумеется! Из каждого правила всегда бывают исключения! Теперь понимаете, почему среди проституток длинноногих много, а коротконогие почти не встречаются?

Причину улавливаете?

Или вы, дорогие мои, считаете, что мужчинам нравятся такие женщины?

Присутствие среди проституток длинноногих привело к появлению неправильного мнения среди женщин, что мужчинам нравятся именно длинноногие.

А мужчинам нравятся не длинноногие и не коротконогие! Мужчинам нравятся нормальные, чтобы все на своем месте было!

О чем вам еще необходимо подумать, кроме длины ног?

В сексуальном плане женщина всегда должна быть чуточку слабее мужчины. От этого и мужчине, и женщине управлять своей семьей становится намного лучше и легче.

Когда он хочет, а вы не хотите, уважаемые дамочки, вы можете им управлять. А когда вы хотите, а он не хочет, как вы будете управлять?

Когда у женщины потребности в сексе достаточно высоки — это хорошо, если мужчина — жеребец ненасытный. А если нет? Тогда — Боже упаси!

Но даже если да, это один раз хорошо.

А если она... хочет еще раз? И еще раз. И еще... Какие тут на фиг чувства? Работать приходится! Второй раз, третий, четвертый... Потом через две недели он начинает думать: как найти себе другую, у которой потребность не выше, чем возможности мужа.

Неудовлетворенная женщина — это в постели сука. Она все время будет считать, что мужчина — импотент. Это каждый день обиды, каждый день скандалы, каждый день надутая рожа и каждая мысль о том, какой ей слабак достался.

И ахи, и вздохи — какие прекрасные сильные мужики по улицам ходят.

Это может привести к разводу. При этом неудовлетворенные женщины очень часто бывают исключительно ревнивыми.

Поэтому, уважаемые мужчины, с длиной ног — поосторожней, пожалуйста. Десять раз подумайте, прежде чем добиваться симпатии у дамы с ногами от ушей.

Кого выбирать мы с вами разобрали, теперь следующий вопрос: «где?» Рассказываю для дам! Мужчины, сообразайте сами, для вас все аналогично.

Город и женская натура трудно сочетаются. Женщина, какой бы национальности она ни была, имеет тягу к созданию зоны ожидания, какую-то генетическую потребность быть выбранной.

Но в деревне или в поселке все друг друга знают, там более благоприятная обстановка для образования семейных пар. Потому что всем известно: Маша с запруды не замужем, Сережа с холмов не женат. Он — дурачок, и она — дурочка. А значит, надо поселить их в один домик, чтобы они меньше отравляли жизнь окружающим.

В едином порыве весь колхоз объединяется, и народ ради своего благополучия начинает активно сводить несчастных влюбленных, которые о своей влюбленности до этого дня и не подозревали.

А в городе, что я идиот, а вы дурочка, никто не знает. И ждать принца на белом «шевроле» можно до полного и равномерного посинения.

А это значит, что вам, дорогие принцессы, придется осмыслить свою женскую натуру, понять свою суть и противопоставить ей какие-то действия. Вам придется перестать быть царевной-лягушкой, которая ждет своего принца на болоте, и стать немного хищницей. Но об этом никто не должен знать. Потому что каждый мужчина – охотник. Мужчина не падальщик, он любит живую плоть, которую он добыл на охоте.

Значит, выберите себе по вкусу охотника, изучите его манеру охоты, аккуратно залезьте к нему в сети, красиво там раскиньтесь... И пусть он ликует, какую дивную русалку себе добыл!

Вот охотничье угодье, например Москва. И там дикие мужчины пасутся. Вот Вам, родная моя, лицензия на отстрел... Хотя нет, если мужчине что-нибудь отстрелить, то это будет уже ОНО. А, как говорится, ОНО Вам надо?! Значит, даем Вам уздечку и седло и говорим – выбирайте себе коня!

Не стесняйтесь, берите самого лучшего!

Задача ясна? Вы должны найти, оценить и заманить к себе этого дикого жеребца. Оседлать и ездить на этом козле всю оставшуюся жизнь.

Значит, каков Ваш план действий? Отыскать, опознать, влюбить, застолбить. Про то, как опознать, мы уже поговорили. А как его отыскать, есть соображения?

Все очень просто! Ловите мужчину на его территории, на территории его увлечений!

А где эта территория, зависит уже от конкретного типа мужчин.

В мире мужчин, как в мире животных: разные типы встречаются, весь ассортимент. Какой хищник Вам нужен? Мужчина-орел, мужчина-лев, мужчина-волк, мужчина-кролик? Может, мужчина-осел?

У каждого типа мужчин свои интересы, свой ареал обитания, свои привычки и потребности. Наблюдайте, как они реагируют, как они охотятся, подумайте, как создать у них интерес к дичи, то есть к Вам.

Все мужчины выглядят примерно одинаково, но начинка у них разная. Это их природные данные плюс труд родителей, кого они из него вырастили. Соответственно и интересы у них тоже разные. Ваша задача — выяснить, какой тип мужчин Вам интересен: спортивные, состоятельные, умные, веселые, добродушные... и так далее. Затем, когда составите его примерный внутренний портрет, нужно определить, где обитает такой тип мужчин.

Например, если хотите, чтобы Ваш мужчина вкусно готовил, приглядывайтесь на рынках и в гастрономах. Если он покупает продукты по списку и постоянно туда заглядывает, скорее всего он женат. Если покупает «Доширак», пиво и чипсы — скорее всего холостяк (смекаете, дамочки!) А если берет много разных продуктов по памяти, скорее всего или повар, или часто готовит. Может быть, конечно, всякое, но принцип я Вам объяснил.

Спортивного мужчину нужно искать на спортплощадках и в тренажерных залах, любящего спорт — на стадионах и в спортивных барах, любящего поэзию — на творческих вечерах и в библиотеках, любящего животных — в зоомагазинах и прочих собачьих клубах...

То есть Вам нужно засветиться там, где он не просто бывает, а бывает с интересом, с удовольствием. Там его легче всего брать тепленьким. И для него Вы будете уже не просто-кто-то-там, а человек, разделяющий его ценности, его интересы. Иначе чего Вы тогда туда приперлись?

Конечно, очень хорошо бы, чтобы Вы действительно разделяли его интересы. Но даже если это не так, то не беда! Вам достаточно немного проштудировать литературу по этому вопросу, посмотреть какие-нибудь видеоматериалы, чтобы не быть совсем невменяемой и поддерживать беседу. Остальное он сделает сам.

Особенно если Вы скажете, что Вы новичок в этом вопросе и хотели бы послушать опытного человека. Он тут же надует грудь, распушит перья и будет заливаться перед вами соловьем, поблескивая глазками.

Но это все при одном условии, конечно. Если Вы ему понравились. Но если Вы не понравились, не беда! Ищите следующего, принцип Вам понятен.

Некрасивых женщин не бывает, дорогие мои. Каждая из вас для определенных мужчин является эталоном, последней инстанцией, квинтэссенцией красоты. Всем милой не будешь.

Были же случаи, когда Вы говорили своей подруге: «Ну что ты в нем нашла?» Или мужчины говорят своему другу: «Ну что ты в ней нашел? Это же конченная дура!» А он, хватаясь за сердце: «Умираю, подыхаю, но без нее не могу!»

Значит, общего эталона влюбленности, эталона красоты не бывает. Кому-то Вы изначально нравитесь, кому-то нет. Кому-то подавай квадратные глаза, кому-то пучеглазку, кому-то узкоглазые нравятся.

Как пойти на сближение с объектом Вашей мечты? Конечно, все зависит от конкретной ситуации, на каждый чих платка не приготовишь.

Например, если Вы сидите в кафе, а он сидит за соседним столиком, можете бросить на него пару взглядов, заинтересованных таких. Не надо отворачиваться, не надо пялиться, сели вполоборота и изредка поглядываете. Дальше — по ситуации. Не клюет, ну и фиг с ним! Клюет, но мнется, боится или стесняется, простимулируйте его как-нибудь, импровизируйте на ходу. Помните, он боится Вас не меньше, чем Вы его.

Если Вы находитесь в каком-либо общественном месте, где уместен прямой контакт, можете спросить его о чем-нибудь, попросить помочь. Обязательно улыбайтесь, улыбка сближает.

Общий совет: дайте мужчине возможность проявить его лучшие мужские черты — мужественность, заботливость, смелость. Пусть он чувствует себя рядом с Вами настоящим мужчиной! Поверьте, Вы никогда об этом не пожалеете.

Что дальше? Ни в коем случае нельзя навязываться! От навязчивых женщин мужчины бегут, как спринтер от бешеной собаки! Он сам должен Вас завоевывать. Создайте максимально натуральную иллюзию, но смотрите не переусердствуйте! А то он состарится и потеряет весь интерес к женскому полу, пока Вы из неприступного замка ему глазки строить будете.

Известно, что обычно женщинам не нравятся слабые мужчины. А какие женщины не нравятся мужчинам? Прямо противоположные — сильные. С другой стороны, слабых, вечно ноющих женщин они тоже терпеть не могут. Женские

слезы у мужчины вызывают судороги — кулаки сжимаются, морда лица искривляется. Здесь появляется парадокс — мужчинам ни жара, ни холод не нравятся. Сильных не переносят, слабых не переносят... Как быть?

Будьте сами собой! Раз он к Вам подошел, значит, Вы ему понравились такая, какая есть. Не надо изображать того, чего в Вас нет, и скрывать то, что в Вас есть. Хорошее, разумеется!

Я не могу Вам дать советы, что именно Вам говорить, все это зависит от конкретной ситуации. Но вот на уровне психологии, чтобы Вы не сделали непоправимых ошибок и чтобы Вы с ним быстрее сблизились, хочу дать Вам пару советов.



Первый совет: создайте синдром сестры!

Дорогие женщины, расспросите у мужчин, какие чувства они испытывают по отношению к сестре? Они чувствуют ответственность, чувствуют желание защищать. Это зона природных рефлексов мужчины. Многие свои сокровенные тайны, которые никогда не расскажут другим женщинам, мужчины доверяют сестре. Сестра для брата бесполоая, она для нас ангел. Мы часто советуемся с сестрой, как с ангелом. Есть исключения, конечно. Но обычно это так.

Значит, добейтесь от этого мужчины отношения к Вам, как к родной сестре. Это один из ключевых факторов, на него природа мужчины обязательно откликнется.

Запустится первая зона стартера влюбленности. Он начнет Вас отличать от других. В каждом мужчине, какой бы он ни был козел, есть святость. Заставьте эту святость проснуться в мужчине, пробудите его самые светлые чувства.



Второй совет:
не спорьте с мужчиной!

Когда мужчина говорит, а Вы видите, что он несет чушь сивой кобылы, дорогая моя, не надо ему говорить: «постой, ты не прав», не надо его поправлять.

Как только Вы начинаете спорить с мужчиной, у него тут же включается Инстинкт Защитника Территории. Он хватается щит, копье, строительную каску и отбивается, что есть сил, от воображаемого монголо-татарского ига! У мужика война, он Вас не слышит!

В этот момент есть только один способ донести до него информацию — пнуть воина в центр его коллекции Фаберже. И пока он, скрючившись, медленно глотает воздух и быстро вращает глазами, одним в одну сторону, другим в другую, Вы можете не торопясь изложить любимому, почему отдых в Испании лучше, чем каникулы на даче у дяди Васи под Воркутой. По крайней мере перебивать в этот момент он Вас не сможет.

Но этот метод одноразовый. Если Вы его введете в традицию, то с удивлением заметите, что Ваш защитник потихоньку превращается в полузащитника, а затем и совсем исчезает. Так что не пытайтесь бороться с базовыми про-

Мурманский Норбеков

граммами, заложенными природой на очень глубоком уровне. Будьте умницей, не спорьте с мужчиной!

Дорогие дамочки, хочу обсудить с вами еще одну тему, чтобы предостеречь вас от распространенной, к моему глубочайшему сожалению, в наше время ошибки! В чем пойти на свидание, Вы найдете. У Вас теперь есть свой имиджмейкер, у Вас есть свой вкус. Но я хочу вас предостеречь! Даже если Вам это посоветует имиджмейкер или Ваш безупречный вкус, никогда не делайте этого!

Чего, спросите Вы? Начну издали, как настоящий восточный рассказчик.

Через увлечение модой мы все проходили, разве не так?

Я тоже в восьмом классе пришел вот с таким клешем — 80 см в окружности штанины. Там специально клинышки вырезали, обязательно штанина должна быть в два раза больше, чем размер твоей ноги. Раз ты носил 42-й размер обуви, значит, окружность штанины была 84 см.

Я тоже ходил вот в таких штанах и еще с длинными волосами. Мо-о-одно же!

И вот я хочу поговорить о странностях этой моды. Например, женщинам модно носить брюки. Если женщина брюки натянет, то двое-трое из десяти выглядят намного лучше, чем в юбке. А остальные зато намного хуже. Разве не так?

Но! Брюки брюкам рознь!

Я хочу поговорить о брюках в обтяжку, знаете, таких, что складки аж в попу залезают. Я, когда такие брюки вижу, сразу анекдот вспоминаю.

Едет интеллигентный молодой человек в автобусе. А напротив него стоит спиной женщина, у которой юбочка между ягодицами защемилась.

И он как-то занервничал, раз — незаметно одернул, поправил.

Вдруг за ее спиной мужчина:

— Ты что-о, козел? Ты что к моей жене притрагиваешься?!

А этот парень смутился, говорит:

— Ах, простите, я больше не буду...

— Как ты сме-е-ешь?! Кто тебя проси-ил?!

— Ну, извините, извините... Я сейчас все поправлю!

И рукой запихнул юбку в попу обратно...

Иногда я думаю, что у меня с головой что-то не в порядке. Почему?

Потому что очень часто, когда мне что-то не нравится, а другие это носят, то я начинаю думать — почему они это носят? Начинаю других мужиков опрашивать. Если получится, что более 95% мужчин это тоже не нравится, значит, со мной все нормально.

Одно из последних подтверждений — такое небольшое исследование, которое я провел. Более пятисот мужчин опросил, не поленился. Мало ли что, какое у меня мнение. Наука не интересуется мнениями. Она признает только исследования. И я исследовал интересующую меня тему.

Начал потихоньку у других мужчин интересоваться: «А какая твоя реакция на то, на это?» Такой мини-опросник проводил:

Идеальная форма, идеальный возраст и идеальная фигура... Что вызывает обладательница этих брюк и этих ягодиц?

А в отношении этой женщины у Вас что-то возникает? Ну, скажем, какова Ваша симпатия к ней, каково ваше уважение?

Вы могли бы к этой женщине прикадриться?

Вы могли бы с этой женщиной гулять?

Вы могли бы на этой женщине жениться?

Вот, например, она Ваша сестра. Вы хотите, чтобы она поскорее вышла замуж. Вы ей говорите: «Оденься вот так, вот так, вот так...» Вот эти брюки Вы ей посоветуете?

И что интересно!

Смотрите, когда дело касается сестры, чтобы отправить ее на свидание, где она познакомится с будущим женихом, да не просто познакомится, а так, чтобы потом сваты пришли... мгновенно эти брюки исчезают из мужского предпочтения!

А если на чужой женщине, тогда соотношение «Нравится» — «Не нравится» примерно поровну! 50 на 50!

А знаете ли вы, дорогие женщины, что вот это «поровну» — исключительно страшный показатель? Это означает, что 50% мужчин по отношению к Вам испытывают подсознательную неприязнь. Вас устраивает?

50% мужчин вас мысленно называет дурой оконченной, мерзкой стервой. Устраивает? Был бы один — и то много!

Зачем Вам надо надевать такие брюки, с помощью которых у половины мужчин уважение к Вам теряется?

Это у них вызывает такое чувство... только сексуальный интерес. Надев один раз такие брюки, Вы уже в глазах этих мужчин в их внутренней оценке падаете очень низко. Понимаете?

К Вашему сведению, когда мужчина хочет загулять, он выбирает женщин, у которых внешность, одежда, фигура отличаются от тех женщин, на которых он хотел бы жениться. «погулять» и «жениться» — это две противоположности. Теперь понимаете, о чем идет речь? 50% желают с Вами только перепихнуться! Эти брюки для них то же самое, как если бы вы визитки раздавали со своим именем и подписью: «бесплатный одноразовый трах»!

Если вы желаете переспать: «Мужика бы!» — наденьте эти брюки. И то 50% с отвращением будут от вас отворачиваться.

А эту же цель — привлечение к себе мужчин — можно достичь так, что 100% мужчин будут реагировать положительно!

Значит, дамы! Слишком обтягивающие джинсы и штаны, когда все торчит, выбрасываем на хрен!

Выбрасываем, пожалуйста.

Тайна исчезает, ребята, тайна исчезает. Тайна должна быть!

Потому что тайна вызывает у мужчин более высокий интерес. Разве не так, мужчины?

Мода на одежду приходит-уходит, а жизнь может пройти стороной.

Мода на мужественность, мода на женственность не проходят никогда.

Когда мода вдруг идет наперекор подсознательному стремлению, подсознательному эталону мужского взгляда

или женского взгляда. Вы, имея огромный интеллект, имея высоченную культуру, прекрасную внешность, духовность, можете оказаться вне зоны внимания противоположного пола.

Это так, потому что мода тоже может отпугнуть.

Если, скажем так, от вас неприятный запах будет исходить, мы друг от друга отстранимся или нет? Точно так же внешность: притягивает или отпугивает.

Некоторые дамочки говорят: «Ну как же? Ведь обтягивающие брюки — это так сексуально!»



Дорогие мои! Сексуальность — это то, что невозможно спрятать... а не то, что многие пытаются усердно показать!

Это все, дорогие женщины, что я хотел Вам рассказать о том, как отыскать, опознать, влюбить... А вот как застолбить, чтобы он не убежал через год к другой, как строить отношения в паре, я Вам расскажу в следующей книге...

А теперь пару слов для мужчин.

Мужики! Для вас технология поиска женщин проста! Знакомьтесь, знакомьтесь, знакомьтесь! Хороших, красивых, одиноких женщин так много, что их не нужно искать в специальных местах! Будьте смелы, вежливы, галантны, дружелюбны, в меру настойчивы, тверды и ... этого достаточно! Станьте рыцарем для своей дамы сердца и, уверяю вас, ни-

когда об этом не пожалеете! Берегите своих любимых, ведь женщины, они не люди... Женщины — это ангелы! Будьте их достойны и в словах, и в поступках!

А теперь, мои дорогие, последнее для Вас в этой книге

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Начиная с завтрашнего дня, в течение 10 дней подряд Вам нужно знакомиться с 10 людьми противоположного пола. На улице, в кафе, на стадионе, где угодно! Не нужно, если Вам не хочется, глубоких знакомств, достаточно узнать имя, представиться и поболтать пару минут о том, о сем.

Страшно, да?!

Пройдя это задание, Вы узнаете много нового и интересного о себе и о людях, например, что:

1. Знакомиться совсем не страшно.
2. Самое трудное — это первая минута разговора.
3. Если Вы улыбаетесь, к Вам относятся дружелюбно и улыбаются в ответ.
4. Вот так вот запросто, случайно, можно встретить свою настоящую половинку, с которой скорее всего никогда бы так и не встретился!

После того как Вы выполните это задание, знакомство из мук и терзаний превратится для Вас в радость и удовольствие. И даже если среди этих ста человек Вы не

Мирзонарши Норбеков

встретите свою вторую половинку. Вы успеете подготовиться к встрече и будете находиться в активном поиске вместо унылого ожидания непонятно чего.

Результаты знакомств ежедневно заносим в дневник!

Пендель восьмой

М и Ж сидели в неглиже

В этой главе читатель **НАКОНЕЦ** получит последние напутствия, инструкции и пожелания, пополнит свой багаж интересными историями, чтоб было чем тешить слух своей второй половинке, и летит на поиски любви.

Р

■ разрешите поделиться с вами еще одним законченным исследованием, которое касается начала супружеской жизни.

Вопрос к Вам: легко ли жениться или выходить замуж? И, как всегда, запомните свой ответ!



Женитьба похожа на прыжок в воду.

До двадцати лет заключение брачных уз похоже на прыжок в бассейн с бортика. Вот она, вода — плещется прямо у Ваших ног. Прыгнуть вниз с головой так же легко, как и выпрыгнуть. Согласны?

К двадцати пяти годам наступает осознание: «Хм, не во всякую воду можно нырять!» Если уж прыгать — значит, ради какой-то цели!

После двадцати пяти бортик неуклонно начинает повышаться. Жениться или выходить замуж от двадцати пяти до тридцати лет — это уже равносильно прыжку с трехметровой вышки.

Снизу-то кажется, что все легко... каких-то три метра — раз плюнуть! Но когда поднимаешься на эту высоту, какие у Вас возникают чувства?

Разум начинает лихорадочно высчитывать, сколько ему вниз лететь придется.

До поверхности воды три метра. Да еще от макушки до пяток около двух метров жизненного опыта прибавляется! А пять метров — это очень и очень много! Страшно!

Но ведь и это не все! Про расстояние до дна забыли! А это, между прочим, еще два с половиной метра. Сколько в общей сложности получилось?... У-у-у...

И вы начинаете пятиться назад. «Да я в любое время могу жениться! А сейчас у меня это... как его... дела, вот! Это не сделано, и это, да и с этим тоже не мешало бы разобраться... Еще похожу в холостяках немножко, а уж потом непременно женюсь!»

Страшновато прыгать, верно?

Ради любопытства, конечно, можно подойти, заглянуть... Кто-то, зажмурившись и зажав нос рукой, ныряет, поднимая вокруг себя кучу брызг.

А большинство назад возвращается, тихо-о-онечко спустившись вниз по лесенке. «Еще не время!» — этот или какой-нибудь другой аргумент всегда найдется.

И вот теперь мы неспешно приближаемся к критическим отметкам.

Первая из них — от тридцати до тридцати пяти лет.

Для мужчин это прыжок с десятиметровой вышки. Даже чтобы самостоятельно подняться на такую высоту, нужно быть очень смелым человеком. А уж чтобы вниз сигануть... Для этого и вовсе нужна недюжинная сила Духа!

Мужик к тридцати пяти годам самостоятельно фиг теперь женится! Он уже оконченный бобыль!

У женщин по сравнению с мужчинами это немного легче происходит. Когда все вокруг стоят и горланят: «Прыгай! Дура, прыгай давай! Выходи замуж. Замуж выходи!» — представительницы слабого пола из одной только любви к общественному мнению прыгают... с криком «Мамочки!» и крепко зажмуренными глазами.

Но и у женщин к тридцати пяти годам вступление в брак уже равносильно почти чуду. Потому что в этом возрасте они становятся уже полностью «глучными».

Отсутствие семьи у них в мозгу компенсируется созданием иллюзорного мира. Зону реальности покрывает паутина фантазии. И в отсутствие реальных действий, чтобы окончательно с ума не сойти, женщина начинает выдумывать себе некий мираж.

Она начинает готовиться к этому заранее — уже лет с двадцати. Трепетно, по крупицам, создает свой собственный мир, формирует свой взгляд на мужчин. И, в этом придуманном мире, поселяется ее будущий принц.



Что самое страшное, в этот иллюзорный женский мир реальному мужчине войти уже практически невозможно!

Потому что на этой планете нет ни единого мужчины, который был бы достоин этой дамочки, подошел бы ей хотя бы по нескольким параметрам. Вокруг вертятся только сволочи или козлы вонючие.

И начинается: «Я хочу. Я о-очень хочу. Мне страшно хочется замуж. Но я пока что еще не встретила ни одного, за которого можно было бы выйти... А пока не встречу, лучше уж я буду сама-а!»

Идем дальше? О-ох, а ведь дальше еще хуже!

Сорок? Родимые мои, к сорока годам вы уже ни за какие коврижки сами семью не создадите! Свадьба после сорока лет — это уже прыжок с самолета без парашюта!

Без сильной группы поддержки, состоящей из доброжелателей, сами вы этот шаг в пропасть не сделаете! Только в том случае, если у Вас есть маниакальные отклонения и Вам нравятся прыжки без парашюта...

На первом месте в этом возрасте — собственная свобода. Собственное эго.

Случайно состоявшаяся женитьба вызывает ужас: «Что я наделала или наделал?! Жил же себе прекрасно! Сто-олько у меня было свободы!!! А теперь я все теряю! То есть... уже все потерял!»

Вот это состояние — нежелание расставаться с выдуманной свободой — оно становится гипертрофированным после сорока лет. И здесь уже никакой человеческой воли на разрушение этой фантазии не хватит.

Ну и что, родные мои? Вспомните теперь свой ответ, который Вы дали в начале главы. Сколько Вам лет? А что Вам мешает прыгнуть сейчас, сегодня?

Говорите, вторая половинка еще не найдена? Даже не приступали еще к поиску? Делов до хрена? Ах, вы еще квартиру не купили и не обустроили... Не все деньги еще заработали...

А что Вам даст эта пара-тройка еще не заработанных вами миллионов долларов? Счастье?..

То, что сейчас напишу, уверен, поймут немногие. Особенно непонятно это будет тем, кто ну о-очень крутыми делами ворочает. Вас, дамочки, это тоже касается!

Когда у Вас, дорогой читатель, рождается ребенок, когда он растет, Вы начинаете задумываться о своем прошлом. Мысленно считаете: «А что, если бы я женился (вышла замуж) в двадцать лет, а не в тридцать пять? Сколько бы ему сейчас было?..»

О тех временах, когда Вы холостым бегали, задрав свой хвост, начинаете с жалостью вспоминать: «Каким дураком я был! Или душой оконченной...»

С каждым годом Вы все больше и больше начинаете об этом думать... А время назад уже не воротишь...

А теперь посмотрите, пожалуйста, еще каких-то 150-200 лет назад на Руси в каком возрасте девочек выдавали замуж? Даже поговорка такая была: «Шапкой в нее кидаешь — если не падает, можно свадьбу играть».

15-16-летние девушки считались старыми девами, потому что в районе 13-14 лет большинство девушек уже становились мамашами! А к 26-27 годам — бабушками! Теперь добавляем сюда следующие 13-14 лет. В районе где-то 39-40 лет они уже становились прабабушками!

К вашему 40-летнему возрасту, в котором многие из Вас сейчас находятся, природа должна была уже трижды ваш ген продублировать! Трижды передать эстафету жизни!

А теперь скажите честно: как вы отнесетесь к новости, если вдруг узнаете, что какая-то дамочка возраста вашей прабабушки решила лишиться девственности? Дев-ствен-нос-ти!

Как вы отреагируете?

А это абсолютно то же самое, как если бы дамочка в 40 лет решила выходить в первый раз замуж и рожать детей. Природа же ясно дала понять: «В 12 лет размножайся! В 12! Вот тебе способность — вперед!» Какие еще объяснения нужны?!

С каждым годом после полового созревания шансы зачать, выносить и родить ребенка падают, к вашему сведению!

К 36 годам из 10 женщин, которые хотят первый раз рожать, только четыре-пять на это способны. А к 40 годам детородная способность женщины, если она ни разу не рожала, приходит к нулю. К нулю!

Ну ладно, сейчас есть общественные барьеры, то, се. И я не призываю к 12 годам поголовно выходить замуж и к 14 годам жениться! Нет, конечно. Но ведь сейчас большинство вдвое более старших об этом даже не думают! Понимаете!



Дамочки! Которые уже по 20 лет как принца ждут! Вы все уже должны были рожать, дурочки вы несчастные! А вы ломаетесь: карьеры-марьеры...

Карьера, к вашему сведению, появилась всего 50-60 лет назад. А женщины — вот эти уроды, отравляющие жизнь мужчинам, — существуют уже миллионы лет! И к сожалению, без Вас никакой жизни этим гадам-мужикам на Земле тоже нет...

Мои родимые! Мои хорошие! Природа нас создала двуполыми, это великое чудо! Каждый человек есть результат тысячелетнего труда, надежд и чаяний тысяч и тысяч поколений. Результат самой жизни.



Задумайтесь, какая большая ответственность на Вас лежит! В Ваших руках эстафета тысячи, десятков тысяч поколений!

Все эти тысячи поколений несли в своих клювах пищу, опухая сами от голода, выкармливали ваших прапрапрапредков. Спасались от пожаров, убегали от врагов, тонули в болоте сами, выталкивая своих детенышей в безопасное место.

И отдавали себя и свою жизнь в жертву ради спасения своих потомков. Ради спасения Вас!

А на Вас эта эстафета жизни заканчивается... На Вас жизнь заканчивается! Подумайте об этом! Труд миллионов людей уходит впустую! Причем это происходит якобы по Вашему самостоятельному выбору, который, к сожалению, чаще всего бывает Вам просто навязан.

Когда Вы начинаете создавать разного рода карьеры-марьеры, с точки зрения природы вы становитесь на теле жизни простой опухолью, которая вдруг вздумала жить только ради себя.

Распространяясь по организму, любая опухоль губит все живое. Природа знает — нельзя позволить опухоли расти. И чтобы в будущем не портить человеческий ген, срабатывает вложенная в каждого из нас программа самоликвидации.

Природа соображает: «Ага-а-а... Вместо того чтобы вовремя рожать детей, этот идиот выдумывал какие-то собственные ценности. Разменивал время своей единственной и неповторимой жизни на какие-то побрякушки.

А теперь, значит, проснулся, голубчик?! О потомстве стал задумываться? Да ты же не в состоянии передать детям опыт, знания! Не успеешь! Они же у тебя беспризорными останутся! Лучше тебе вообще не рожать!»



Природа исходит всего лишь из двух форм общения с любым видом живой материи — или вознаграждение жизнью, или лишение ее. Все! Третьего варианта не существует!

Весь Ваш внутренний тормоз, сопротивление, боязнь что-то потерять — на самом деле это природный механизм, охраняющий вашего незачатого ребенка от Вас же самих! Таким способом природа освобождается от Ваших генов с Вашей же помощью.

Когда муравей решает создать свой собственный закон, природа поступает очень мудро. Она этого муравья, простите, человека, уничтожает и идет дальше.

И после Вас — такого великоумного мыслителя — останется всего лишь пара лопаток хорошего удобрения, которое будет лежать на глубине двух метров.

Вы должны учесть эту горькую, жуткую правду.



Значит, мои родимые, у кого нет семьи, поставьте себе, пожалуйста, первейшую задачу: сегодня же женимся или выходим замуж! Семью Вам никогда и ничто не заменит!

Все то, что я пишу о создании семьи, относится и к созданию бизнеса, и наоборот.

Чем старше Вы становитесь, тем психологически труднее создать свое дело, оторваться от привычного бега по кругу, от нереализованности, от одиночества. И моя главная задача — помочь Вам в этом, подтолкнуть и направить в нужном направлении.

Главное — начать! Как говорит древняя китайская мудрость: «Дорога в тысячу ли начинается с первого шага!»

С чего же начинается свое дело?

Предприятие начинается с самоанализа. Какое твое желание тебе приятно? А эта приятность откуда исходит? С какого места исходит? С какой части твоей природы идет сигнал?

И наоборот. Откуда идет приказ ничего не начинать? Приказ, изначально несущий смерть всем начинаниям. Путь пассивного ожидания, путь ждущего у обочины несуществующей дороги.

Мы можем сделать выбор, решиться жениться, открыть свой бизнес, изменить свою судьбу, и жизнь может бросать нас куда угодно, у нас может получиться, не получиться, получиться, но не то, что ожидали... но если мы сядем и будем ждать, когда мимо проедет повозка со счастьем и скажет: «На! Вот твое счастье, целый мешок, мы тебя давно ищем!» как вы думаете, что произойдет?

На эту тему есть хороший анекдот.

Еврей молитса богу: «Господи, ты же такой всемогущий, такой великий, тебе все подвластно, для тебя миллион лет, как один день... Дай мне, пожалуйста, миллиард долларов!»

На что Господь отвечает: «Хорошо, только потерпи денечек!»



Ну что, терпеливые мои, будем терпеть еще миллион лет или начнем наконец-то творить свою судьбу сами?!

Да, начинать что-то новое, неизведанное всегда страшно, всегда неуютно. Что делать? Куда идти? А что, если там вообще нет дороги? Все ведь сидят на попе ровно, я что, дурнее всех, что ли?

А большинство выбирает именно этот путь, говорят: «Раз я родился, значит, мир должен крутиться вокруг моих желаний. А раз не крутится, то все подлецы, все злы, мир несправедлив по отношению ко мне».

В каждом из нас есть любитель легкой жизни, и в каждом из нас есть тот, который знает путь, сложный путь, созданный из трудового пота. Значит, мы сейчас, дорогие мои, с Вами беседуем о бизнесе. Законы созидания, законы религии, законы семьи, законы физики макро- и микромира везде и всегда одинаковы. Потому что принцип механизма жизни и смерти работает абсолютно по единой схеме. Создание любого взаимоотношения держится на одном.

Давайте, чтоб легче было понимать, возьмем обычную семью. В такой упрощенно-омерзительной форме расскажу. Человек решил заниматься сексом. Первый путь — создать семью и заниматься сексом. Второй — найти любовницу и заниматься сексом. Третий — вышел на какую-то улицу, где продается этот товар, купил, позанимался сексом. А, да, есть еще четвертый, совсем без женщин. Ну, это вообще не секс, а форма физзарядки.

Почему кто-то выбирает первый путь, кто-то второй, а кто-то третий? На чем держатся вот эти три пути? В трех вариантах мы видим один и тот же результат — секс. Первый путь — семья, требует выполнения обязанностей, требует, чтобы ты выбирал каждый день, каждый миг лучшее из внутренних состояний, подключал это лучшее.

Я глубочайше прошу извинения, что вот из этой святой святых — семьи, мы взяли один из священных участков — секс в такой упрощенно-грубой форме, в виде пробирочек в трех вариантах.

Мы пока не касаемся чувства, взяли только секс. Есть мужчины-однолюбы, они ни под каким соусом, даже если лопнут, даже стены будут грызть, не переспят ради секса. Есть такие мужчины, их, слава Богу, немало.

И даже если с кем-то переспит, он готов жениться и жениться. И пытается создать чувства, и чувства возникают и переходят в величайшую любовь. Я таких людей видел. Но сейчас мы убираем чувства в сторону, берем обычный секс.

Какой из трех путей легче всего? Третий, да? Обратите внимание: третий путь по своему конечному продукту — он что-то может дать? Пустышка в лучшем случае. А в худшем — гарантированный прихват чего-нибудь венерического, смертельная опасность. Согласны? А ведь это оказался самый легчайший путь.

Второй путь — это та же проституция, только другого вида. То есть выбираешь дорогу, когда ты ни в чем никому не хочешь быть обязан. Если ты не хочешь какими-то глубокими отношениями себя утруждать, то ты выбираешь, чтобы у тебя был любовник или любовница. Согласны?

Самый тяжелый — это первый путь. Он создает потомство, он передает эстафету жизни дальше, дальше и дальше. На этом и держится человеческая жизнь. Этот путь самый трудоемкий.

Третий путь — это зарабатывание денег. Переносим это на бизнес. Вы решили открыть бизнес, только чтобы нахапать побольше денег. Чем закончится?

Проститутки долго не работают. Проститутки имеют одно профессиональное заболевание, кроме набора всяких венерических. У них фригидность наступает, творче-

ская холодность. Проститутки в своей профессии в редких случаях, но рожают. Но это редкий случай продолжения жизни.

Если Вы выбираете профессию ради зарабатывания денег, Вы будете ее ненавидеть. Ненависть имеет свойство размножаться, усиливаться, она все время растет. Вы начинаете себя чувствовать проституткой. Это будет Вас терзать. С каждым днем, с каждым месяцем, с каждым годом Вам будет все труднее, труднее и труднее идти в то место, где находится Ваш заработок.

Столько лишних лет жизни угрохав туда, в конце концов Вы же его и уюкошите. И окажетесь с голой попой на своей исходной точке. Разве стоит годы жизни тратить на добывание денег?

Значит, изначально планирование деятельности на получение денег имеет самого главного врага, который его уничтожит обязательно — это Вы сами.

Второй путь — это путь любовницы. Организацию Вы открыли. Ну, скажем, у Вас есть главная мечта, главная какая-то сторона жизни, от которой вы хотите получить или уже получаете наслаждение. Но Ваша фирма — это как разновидность любовницы, тоже ни к чему вас не обязывает. Это такая же форма проституции.

Организация должна создаваться на уровне чувства. Когда мы там что-то делаем, в первую очередь мы с собой после работы в пакетике домой это несем, пытаемся это и дома улучшать или, если посмотреть на домашние дела, берем газонокосилку и начинаем по газону ходить, траву выкашивать, берем тряпочку, по подоконнику проводим, и

прочее, и прочее. То есть у нас есть такие части жизни, куда мы постоянно вкладываем себя, стараемся что-то улучшить и приумножить.

Это такое отношение, когда Вы смотрите на окружающее и видите: здесь надо развивать, там надо добавлять. Когда мы с Вами это делаем (этот вопрос я много-много раз задавал и буду продолжать это делать), у кого из Вас возникают мысли: сколько за это я буду получать? Смешно выглядит, да, дорогие мои? За то, что Вы обняли своего ребенка. Вы думаете, сколько будете получать? За то, что Вы несете цветы своей жене, думаете, сколько будете получать? Материальная выгода есть от работы в семье?

Значит, когда мы с Вами планируем создать организацию, когда мы планируем жениться или выйти замуж, изначально наш главный советчик, который указывает — шаг вправо, шаг влево, сам себя погубишь, — это Ваше мнение, Ваше чувство, Ваше представление об отношениях внутри идеальной счастливой семьи. Вот это свое чувство возьмите к себе в советчики, дорогие мои.

Теперь. Семья создана на любви. Вы всегда внутри себя держите образ своих близких. Чем бы Вы ни занимались, где бы Вы ни были, что бы Вы ни делали, даже если Вы забываетесь на своей работе, у Вас всегда в голове находится такая искусственно созданная возвышенность, отсюда мы периодически уделяем внимание мыслям о своей семье, о своих детях. Согласны?

Значит, когда Вы, как отец, как мать, создаете собственное дело, сотрудники — это Ваши дети. Их зарплаты — это хлеб насущный, который Вы хотите обеспечить. Мысли о своих близких людях не должны покидать Вашей головы

никогда. Финансовая сторона бизнеса сама собой начнет улучшаться. Понимаете?!

Запускается самый странный и самый интересный механизм — Вы по ходу дела их зарплаты, их доход начнете везде искать и находить. Начнется финансовый рост, финансовое развитие Вашей организации.

Главным ангелом-хранителем собственного дела, собственной семьи являетесь Вы сами. Потому что, когда Вы к этому подходите на уровне чувства, включается какой-то волшебный закон.

Дети Ваши не голодают? Не голодают. Они одеты-обуты, как все? Одеты-обуты. Это материальная сторона обеспечения. Скажите, уважаемые отцы, уважаемые мамы, вы же обеспечиваете свою семью? Обеспечиваете.

А почему? Разве зарабатывание денег у Вас находится на первом месте отношений в семье? Оно находится где-то на 10-м месте, но это один из обязательных параметров, который Вы по ходу дела решаете. Самое главное — Ваши близкие! Их рост, их развитие, их благополучие, их счастье! Согласны же?

Отдавая свои силы, свои доходы в семью, что мы получаем взамен? Чувственное наслаждение, ведь так? Когда домой приходим, когда собираем членов своей семьи и в чудные летние вечера ведем простые разговоры за чаем «ля-ля-ля-ля», что мы получаем? Наслаждение.

То есть бизнес, созданный на принципах дарения своего труда, на получении наслаждения от самоотдачи, хлеб насущный Вам всегда обеспечит. В такой организации всегда есть на столе что-то. И на сегодня есть, и на завтра тоже.

Цельное восприятие используйте, пожалуйста. Изначально нельзя в свой бизнес, в свою семью вносить что-то такое, что идет из зоны зла. Великий романтизм создает великие семьи, дорогие мои. Великий романтизм создает великий бизнес.

Значит, включайте Ваши чувства. Подумайте, с какой деятельностью Вы хотите состариться. С какой деятельностью Вы желаете в глубокой старости жить сладкой парочкой. Это от Вас зависит — кому-то нравится готовить, а кому-то кушать. Надо выбирать именно то, что по душе.

Дальше: этот участок Вам надо довести до состояния устойчивости. Вы создали свою семью, родили детей. Даже у тех семей, у которых уже есть один ребенок, все хотят много детей. Просто трусость и эгоизм останавливают Вас на одном ребенке.

У Вас другое мнение, дорогой читатель? Дааа? Сейчас Вы мне начнете, причитая, объяснять — жилищные условия не позволяют, доходы не те. Я о-о-о-очень хочу, но вот...

Это — вранье! Есть две формы экономического мышления, две крайности. Одни экономят, свои экономические проблемы приспособливают под свой жизненный уклад. Другие свой жизненный уклад строят так: если экономическая сторона его не поддерживает, они усиливают экономические позиции.

Одни транжиры — если их возможности говорят, ваших денег не хватает, они увеличивают приток денег. А другие обустроивают свою жизнь в зависимости от своего какого-то постоянного дохода. Слово-то какое печальное — «зависимость»!

Какой путь лучше? Второй вариант... это как раз есть путь слабости, дорогие мои.

Но бывают исключения во всем. Есть люди, которые живут в стиле японского минимализма и абсолютно при этом счастливы. А как определить, что Вам подходит? Обратитесь к самому себе — там источник всех ответов. Там, где у Вас есть чувство свободы, где Вы ощущаете себя комфортно — это Ваш путь.

Немного хочу рассказать про бизнес-планирование на одном примере. Допустим, я решил заниматься бизнесом, связанным с драгоценными камнями. Есть люди, которые обладают сырьем. Самые крупные алмазы, самые крупные изумруды. У кого-то есть, но он не может продать по той цене, которую хочет. Ищешь покупателей, ищешь завязки в алмазном фонде. У кого-то близкий друг владеет шахтами колумбийскими алмазов.

Я вложил деньги для получения информации? Нет.

С другой стороны, мне надо знакомиться, искать выходы и общаться на их языке с самыми лучшими ювелирами планеты. Для этого нужны деньги? Нет.

Мечта каждого ювелира — обработать самый крупный алмаз. Мечта каждого владельца — продать свое сырье. Необработанный алмаз стоит 100 долларов. Бриллиант стоит 500 долларов. Ювелир хочет 100 долларов за обработку. Я ему говорю, давай я тебе дам 150! И продавцу даю 150.

Они довольны, и я доволен — у меня остается 200 долларов. Но я не хочу сам этим заниматься. И я нахожу человека, который за 100 долларов готов со всеми

контактировать, поддерживать этот процесс. И получаю свои 100 долларов с каждого камня за эту идею.

Это называется лаборатория. Лабораторно этот процесс сделан, вертишь в голове, смотришь, где и какие накладки возникают. И прогоняешь несколько раз разные варианты. Пока не получишь готовую рабочую идею. А потом ставишь ее на поток. Понимаете?

Планирование заменяет большие вложения. Конечно, за письменным столом все проблемы не решишь, все равно в реальности будет кое-что по-другому. Но многих грустных моментов в бизнесе можно избежать, если предварительно провести анализ, учесть доходы и расходы, затыки и накладки.

Потом, когда начинаешь изучать какой-то вопрос, вокруг начинается какая-то магия. Может кто-то позвонить по этому вопросу, кого уже 10 лет не видел или на улице что-то слышишь, или в Интернете статьи попадают.

Я не знаю, как Вы — реагируете на такое или нет. У меня реакция наработана. Если второй раз из разных источников одно и то же слышу, я сразу делаю стойку, как охотничья собака. Раз эта информация вокруг меня витает, значит, в этом что-то есть.

Как Вы думаете, дорогой читатель, сколько нужно денег, чтобы открыть большой бизнес? Миллион долларов? Десять миллионов? Сто?

Несколько лет назад я попросил нашего сокурсника сделать бизнес-план. Он хотел производить качественные аудиосистемы. Когда этот студент принес свой бизнес-план, я сразу увидел, что это фантастика. Только в сказках такие идеи работают.

В этом плане находилась одна крупнейшая непреодолимая стена. Там было слово «дай». Вот если нам дадут 100 миллионов долларов...

Я спросил: «Ваше мнение, кто даст эти деньги?» Он говорит: «Возьмем кредит». А я с кредитами стараюсь не работать. Он смотрит на меня маслянистыми глазами, как лиса на ворону с сыром, ждет, что я дам денег. А я ему говорю: «Я не дам эти деньги, даже если они у меня есть, и кредит тоже брать не собираюсь».

В бизнес-плане не должно быть слова «дай». Когда ты встречаешь такое слово, это показатель, что перед тобой сидит человек, который тебя обанкротит. От чужого опыта люди умнее не становятся. От чужих денег, которыми ты не управлял, ты становишься совсем неуправляемым.

Я его спрашиваю: «Вы когда-нибудь 100 миллионов долларов в руках держали?» Он говорит: «Нет». Продолжаю: «А миллион долларов?» Отвечает: «Нет». Снижаю планку: «А 100 тысяч?» Ответ прежний: «Нет». Спрашиваю: «А сколько держали?» Подумал-подумал: «Ну... несколько тысяч пришлось».

Подвожу итог: «Значит, Вы можете управлять тысячами долларов. Вот весь Ваш бюджет — тысяча долларов. Исходя из этого, будем действовать. А вот этот бизнес-план постарайтесь, пожалуйста, даже в туалете не использовать — для здоровья вредно. А то эти идеи очень быстро в Ваши мозги просочатся через Вашу задницу!»

И я вижу, что он находится в критическом состоянии. И он обиделся. Вместо того чтобы задуматься...



Когда Вы не можете создать свой бизнес без привлечения чьих-то денег, у Вас сразу должен возникать тревожный сигнал, обращенный к самому себе: «Внимание! Зона моей слабости!» Информационной слабости, душевной слабости, духовной слабости. Ваш изъян мышления, привычек, силы духа.

Этот изъян в бизнес-плане проявляется в виде суммы денег, которая нужна Вашему непризнанному гению, чтобы покорить Галактику.

И он на меня смотрит, как на полного идиота. И спрашивает: «Это же нереально. с 1000 долларов стартовать?»

На что я ему ответил:

— Дорогой мой. Вы здесь в бизнес-плане показываете, какой Вы невежественный. Вы показываете, что готовы конкурировать с высококачественной продукцией. С «Панасоником», с «Сони», с разными представителями мировых гигантов. А Вы знаете, что чтобы конкурировать с такими гигантами — 100 миллионов — это копейки?

— Вы хотите выпускать более качественный товар, чем они, с более низкими ценами. Если человек покупает более дешевый товар, ему вообще все до лампочки. И если продавец говорит, что товар супер-пупер, он покупает. Никому вообще не нужен Ваш качественный товар. Покупатели покупают слова менеджера торгового салона.

— Значит, этот путь не подойдет. У Вас есть желание выйти на первое место в мировом масштабе. Это мы можем. Как мы с Вами должны действовать? Можем требовать несусветную цену за эксклюзивный товар. Как говорится, можно взять мешок дерьма, просидеть год на базаре, кто-нибудь да купит. Тот, кому это позарез нужно, и он будет счастлив при этом.

— Что мы знаем о нашем товаре? Музыка для человеческого слуха слышна в диапазоне от 20 герц до 20 килогерц. Это предел слышимости. А любая мало-мальски нормальная акустическая система этот диапазон выдает. А все остальное, что там говорят, что корпус из мрамора, из дерева, из прессованного кизяка — это просто-напросто рекламный ход.

И я спросил у него, сколько за год Вы можете собрать рабочих систем? Он ответил, что может собрать 1 систему в месяц. Собирал он их на институтском оборудовании — травил схемы, паял всякие резисторы-транзисторы. Для золотого напыления я дал ему колечко, которое купил в Индии по случаю, долларов 50 я за него тогда отдал.

Дальше он поехал в Ставрополь, нашел своего родственника-краснодеревщика, и тот за несколько сотен долларов сделал ему одну хорошую колонку. Наш начинающий бизнесмен вставил туда готовую собранную плату. Звук был 16-полосный. То есть 16 независимых каналов, создающих объемный звук. Себестоимость всей системы была примерно 3000 долларов.

Но сделать хороший товар — это полдела. Нужно его еще правильно позиционировать и продать. Существует такое понятие, как история качества, история бренда. Российский продукт такой истории не имеет. Изначально за рубежом считается, что это никомудышная продукция.

Соответственно я ему сказал, нельзя открывать, что наш товар произведен в России.

И мы стали искать европейскую «крышу» для его акустических систем. Родина бренда — это первое. Второе, если продукция будет выпущена под свежим брендом, ей тоже не будет доверия. И за какие-то пару сотен евро нами был куплен товарный знак, под которым когда-то выпускались какие-то патефоны.

Про этот бренд весь мир давно уже забыл. А мы его воскресили и под него открыли фирму. И эта фирма получила историю, уходящую корнями на пару сотен лет назад. И для всего мира наша фирма обрела возраст и солидный вес.

Осталась только реклама. Как работают рекламщики? Рекламщики тоже нуждаются в рекламе. Они тоже хотят находиться рядом с великими людьми, с известными торговыми марками, с прекрасными товарами, чтобы потом сказать — я был там, когда это начиналось, с моей помощью они стали известными!

Есть такая восточная пословица: «Бедняка даже на слоне собаки достают». Как же прорекламить товар, не вкладывая туда ни копейки? Я посадил одного своего знакомого за компьютер, попросил его помочь. И он в фотошопе сделал нашу систему с гляncем, бликами и прочим так, что она выглядела, будто ее самый лучший фотограф сфотографировал. А она в реальности даже не была собрана. Просто картинка, сделанная в фотошопе.

И мы отправили фото в самые дорогие журналы и каталоги Европы — английские, французские, швейцарские. И приложили письмо, в котором говорилось, что у них есть возможность напечатать в своем журнале эксклюзивные

фотографии самой дорогой, самой элитной акустической системы, которая производится для самых богатых людей. За эксклюзивные фото мы просили около 50 тысяч евро.

Знаете, как профессиональные фотографы работают? Им платят газеты и журналы за право напечатать их работу, согласны? И мы выслали это предложение от имени фотографа. Если бы мы выслали его от имени фирмы, тогда бы пришлось платить нам!



Запомните: платит всегда слабый человек, сильному человеку оплачивают!

К концу второго месяца первый продукт был изготовлен. Как раз и деньги подошли уже от одного журнала. За это время мы кое-какие детали заменили более дорогими материалами. Наш бизнесмен ко мне периодически подходил: «Можно вот из такого материала это сделать, а из такого вот это?» А я спрашивал: «А бюджет позволяет?» А он говорил: «Вот еще бы 15 тысяч долларов!» Я отвечал: «Нет у меня денег!» Когда просят — у меня никогда не бывает денег. Говорю: «Я не буду ничего давать. Вы в очередной раз подходите и показываете свою слабость. Я, конечно, горжусь за Вас — там, где была дырища на 150 миллионов, осталась дырочка на 15 тысяч долларов. Но давайте Ваш дух еще подлатаем!»

Но, когда уже деньги появились, я подумал — 15 тысяч долларов что-то маловато. Есть в мире еще более дорогие породы дерева? Поискали, нашли. И 27 тысяч долларов было истрачено на корпус.

А потом появился первый покупатель.

Следующий этап, когда появился заказчик, ему было сказано, что система будет сделана под него, но срок исполнения полгода. То есть был создан искусственный ажиотаж. Люди не ценят то, что достается легко. Но и ждать полгода клиенту было невозможно. И он начал просить ускорить. Ему ответили: хорошо, мы пойдем Вам навстречу. Но цена будет выше.

И первая система была продана за полмиллиона долларов. Хотя обошлась нам в три тысячи долларов. На это пошли мои карманные деньги.

На самом деле на производство было затрачено около 50 тысяч долларов, но это были не наши деньги. Мы их получили с собственной рекламы!

Через год было продано 32 комплекта. Но это уже по более высоким ценам. Сейчас комплекта ниже миллиона нет. И цены будут повышаться. Потому что не я один такой умный. Таких во всем мире до хрена. Кто-то меня раскусил. И сделал цену в 600 тысяч долларов. Но мы на следующий день подняли цену до 800 тысяч. Вот такая началась гонка!



Хочу обратить Ваше внимание!

В мире существует прослойка обеспеченных идиотов. Для них музыка не имеет значения. У них должна стоять самая дорогая продукция, которая бы им всегда напоминала: «О, мой повелитель! Ты достоин самого лучшего!» И он гоняется за самыми дорогими вещами.

Еще через год у нас было под 50 заказов. И я вышел из этого бизнеса. Свою долю получил и сказал: «Дерзай дальше сам!» Потому что мне это не интересно, мне интересен процесс. А он теперь ходит, держит пальцы веером и на других поглядывает, как на дураков. И на меня даже иногда. Ну, мне то что, я — дурак. Я не обижаюсь.

Скажите, дорогой читатель, Вы же согласны, что деньги — это зло?!

Вот и попались. Деньги — это посредник материального обмена. Деньги — это, можно сказать, трансформированное время, физический труд, интеллектуальный труд, душевный труд, духовный труд. Нам это надо передать другому. И мы передаем в форме денег.

У Черчилля были слова: «Демократия — наихудшая форма правления. Но из-за того, что нет других форм, мы вынуждены использовать ее». Деньги — одна из наихудших форм обмена энергиями, но из-за того, что более лучших не нашли, она существует.

Почему? Потому что для кого-то деньги — это одно, для другого — другое. То есть деньги — это чистый лист, на котором каждый видит свое. Если Вы будете видеть в деньгах зло, то будете постоянно стремиться от них избавиться. Это быстрая дорога в нищету! Смотрите на них, как на инструмент достижения Ваших целей, как на строительный материал Вашей мечты!

Каждый человек на этой планете рождается, чтобы реализовать свои прекрасные мечты, только почти все про это благополучно забывают. И моя задача — расшевелить Вас, дорогой читатель, заставить вспомнить, зачем Вы пришли в этот мир, разбудить в Вас творца, мечтателя и поэта!

Мурзахарини Норбеков

Дорогие мои! Одна из причин нашей с Вами встречи на страницах этой книги — это подготовка будущих членов нашего Клуба миллионеров!

Если Вы здесь просто ради любопытства или от нечего делать... скажем так, никто Вас здесь на что-то уговаривать или чего-то доказывать, или к чему-то приглашать не собирается!

В том, что сейчас скажу, никто и никогда не сможет меня поколебать!



Каждый человек является потенциально самым богатым, самым счастливым, самым-самым-самым прекрасным человеком на планете.

Вы все изначально являетесь лидерами. Просто вам нужна дополнительная информация для разборки, усиления, пересмотра, или, так сказать, ап-грейда вашей жизни.

И для этого Вам еще придется пахать. Пахать, пахать, пахать над собой... как папа Карло! Потому что без Вас ничего не получится. Только Вы можете войти в святая святых Вашей жизни!

А Ваш покорный слуга может только подключиться в качестве специалиста, педагога, тренера... по достижению Вашей мечты — чего вы хотите, к чему стремитесь, чего желаете... И показать технологию, которая уже дала результаты у других, и притом мощнейшие результаты! Мощнейшие!

Чем отличается то, чем мы занимаемся, от психологии, или от спорта, или от чего-то там еще? Мы практики!

Практики-реалисты! Все, о чем говорится на страницах этой книги, исходит из практики, а не из теории!

Несколько лет назад в нашем закрытом клубе, куда мы никогда не принимали уже состоявшихся людей, насчитывалось 242 миллионера!

Дейл Карнеги, который является для Вашего покорного слуги кумиром, за всю свою жизнь вырастил 28 миллионов. 28!

На сегодняшний день у нас есть 3 миллиардера собственного изготовления! Прямо с нашей сковородки! И в районе где-то 40-50 человек, у кого состояние более 100 миллионов долларов!

А знаете, сколько рабочих мест создали члены нашего клуба?!

Более семисот тысяч рабочих мест! Представьте себе, какая это огромная армия!

А Вы знаете, кем они были в самом начале?!

Все они — бывшие геморройщики! Которые, точно так же как и Вы сейчас, сперва возмущались, что какой-то изверг заставляет их что-то там напрягать... какие-то такие изви-и-илины.

А так хорошо им раньше жило-о-ось... Примерно как Вам сейчас!

Спокойно... на работу — домой... на работу — домой... на работу — домой. В магази-ин... в райсобе-ес... и домо-ой!

Пришли, пожрали, поспали. Топ-топ-топ, топ-топ-топ. Ой! Уже все — пора — топ-топ-топ идут гурьбой на кладбище. Был человек, побегал, пожрал — подох. И через 5-6 лет надгробная плита тоже ба-бах, никто не помнит...

Все они были наемными работниками, как многие из Вас сейчас. Все они из Ваших рядов. У всех у них лишней копейки не было. Зато какие у них были сомнения... какие были неверия... какие комплексы... какие слабости... какими горькими словами они все это и себя в том числе оправдывали!

А знаете?.. сейчас среди них недовольных нет!

В самом начале в нашем клубе только у 4 или у 5 человек было собственное дело... такие ма-аленькие магазинчики с 3-4 сотрудниками... небольшие ларечки и совсем небольшая прибыль...

Изначально создавать Клуб миллионеров в наши планы не входило.

Первая причина. В бизнесе не разбираюсь! Как делаются деньги — вообще не знаю!

Вторая причина. Того, чтоб кого-то из Вас сделать миллионерами, в наши планы не входило. И сегодня тоже не входит.



Деньги — это побочный продукт.
Хотя и весьма приятный!

И третья причина. У нас вообще не было никакого плана создавать какой-то там клуб! Тем более Клуб миллионеров!

Тогда откуда такое название?

Нас можно было бы назвать Клуб счастливых людей, но... вряд ли кто поймет.

Или Клуб прекрасных мужей и жен.

Или, скажем так, Клуб желающих быть хорошими родителями.

Также наш клуб с успехом можно было бы назвать Клуб исключительно привлекательных и сексуальных мужчин и женщин.

Мы также можем назвать себя Клубом людей, которые продлили свои медовые месяцы до конца своей жизни.

Но все это звучит как-то странно, вы не находите?

А вот когда говоришь Клуб миллионеров, сразу говорят: «О! Какие они сволочи!»

Потому что Клуб миллионеров — это вы все понимаете. У всех народов слово «миллионер» подсознательно вызывает: «Я тоже хочу», а вслух: «Какие они сволочи...»

Просто-напросто мы занимались оздоровительными курсами, и Ваш покорный слуга видел, что среди слушателей примерно около 30% людей очень активных.

Те, которые выходили из недуга, которые не боялись над собой работать, не выдумывали разные оправдания своей ленивости, а хотели пахать-пахать-пахать... Сначала: «Здрасьте, здрастьте», а потом мы с ними как-то сдружились...

А дружба — это такое редкое исключительно состояние, когда чужую проблему ты самостоятельно с огромной радостью берешь на себя. Хотя ты можешь ее и не осилить, но все равно всегда пытаешься...

Ну, подружились. Начали собираться. Начали время от времени что-то придумывать, ездить на природу на шашлыки, лишь бы пообщаться друг с другом.

И в процессе общения оказалось, что они ошибаются в отношении меня, думая, что я более умный, чем они, и что

в жизни лучше их разбираюсь... Любой человек может ошибаться. Согласны?

Стали советоваться со мной по своим проблемам: «У меня вот так, вот так, вот так... Я хочу — вот так. Но не знаю как!» Думаете, я знаю? Но я же хотел им чем-то помочь! Делал умную рожу: «Я поду-у-умаю...» Потом через некоторое время начал им потихонечку говорить: «Смотри, пожалуйста, вот здесь у тебя есть проблема... она тебе мешает...» Глазами хлопает недоуменно, говорит: «Нет!.. Ну, у меня там не проблема... у меня там эта... как ее... мечта!»



А что такое мечта, дорогой мечтатель? Мечта — это Ваше недовольство чем-то, это сравнение своего сегодняшнего состояния с воображаемым. Раз Вы хотите что-то улучшить, значит, Вы недовольны, а раз недовольны, значит, есть над чем подумать...

Человек, к Вашему сведению, никогда не мечтает о том, чего он не в состоянии достигнуть прямо сегодня... или в крайнем случае завтра!

Однажды мы с ними собрались и решили написать все то, о чем мечтаем. Сначала тяжело было... а через пару недель каждый из них та-акиими списками обзавелся!

Если Вы тоже хорошенько подумаете, Вам никакой бумаги в мире не хватит, чтобы все свои желания записать!

«Написали? Написали! Отлично! А теперь приступаем к достижению». И мы начали с ними работать над реализацией их мечт.

Ну что? Теперь Вы видите, куда Вы попали? Вы же спокойно жили себе раньше! А теперь надо разбирать всю свою жизнь, навязывать себе дела, вешать на себя какие-то обязательства.

У кого-то проблемы с детьми, у кого-то проблемы с жильем, у кого-то проблемы с деньгами, у кого-то проблемы... Проблемы, проблемы, проблемы.

У Вас нет ответа на эти проблемы!

А у другого человека есть ответ! Он это уже решил! Потому что проблемы человека, который первый класс закончил — это уже пройденный этап для того, который учится в десятом классе. Согласны?



И мы начали собирать информацию от преуспевших — для тех, у которых эта проблема еще не решена.

И вот так и накопилась та информация, которую Вы перед собой в этой книге видите.

Это было много лет тому назад... А на сегодняшний день, когда прихожу в клуб, они рта мне не дают раскрыть, слова не дают сказать. Такие демагоги стали...

Говорю им: «Ребята! Как же так? Ты занимаешься этим, ты тем, кто-то сотнями миллионов, кто-то — миллиардами

ворочаете... Научите меня, я так отстал от современного бизнеса... Как вы этого достигли? Каким путем вы стали миллиардерами?!»

Они смотрят удивленно:

— Вы же сами научили нас...

— Но я вас бизнесу не обучал! Я вас обучал, как в своей жизни разобраться! Да и то самые-самые-самые основы... Остального сам не знаю!

— А мы и делали только то, что Вы говорили делать, а оно как-то все само по себе произошло...

Давайте посмотрим, например, кто-то из вас хочет заниматься своими детьми, а возможности нет!

Воспитывать своего ребенка самостоятельно нет времени, потому что Вы должны с утра до вечера заниматься работой... а привлекать педагогов, лучших воспитателей нет средств!

А Вы себе понаписали... вот эта задача, вот эта, вот эта, вот эта... И сидите валидол глотаете, схватившись за сердце ... потому что Вам, оказывается, нужны многомиллионные расходы!

Средства нужны, а Вы, хоть список и составили, работаете обычной, скажем, техничкой где-то или каким-то педагогом в школе. При этом сидите в однокомнатной квартире и считаете, сколько копеек до следующего месяца осталось.

Ну, не хватает Вам зарплаты! У Вас зарплата — полтора рубля в год! Да еще и не выданная за последние полгода...

Значит, нужно уволиться с должности дворника и открыть собственный завод по выпуску электронных кувалд для космических кораблей!

Заработать свой первый туго набитый мешок евро или баксов и тут же часть из них воткнуть в реализацию какого-то одного своего желания...

А почему часть?

По мере воплощения в жизнь Вашей мечты Вы поймете, что этих мани-мани Вам понадобится как манны небесной! Целыми котлами!

Вот почему Вам обяза-а-ательно придется основательно готовиться к открытию собственного дела, если Вы честный человек...

Но честность всегда наказуема — Вы это знаете?



Открывать собственное дело — это очень тяжело. Потому что это дает свободу... это звенящее, манящее, щемящее чувство свободы...

Свобода — это тяжелейшая ноша. Это намного тяжелее, чем быть рабом! И в физическом, и интеллектуальном плане.

Открытие собственного дела — это признание в себе сильного человека... В конце концов, это признание в себе взрослого человека! Признание себя здоровым от болезни вечного застревания в детстве! Признание себя личностью!

Наемный работник — это когда Ваше тело повзрослело, а разум до сих пор на горшочке сидит... это когда внутри у Вас бегают детвора, научившаяся говорить и выглядеть как взрослые люди.

Собственное дело дает бесконечное множество свободных выборов, действий и решений, напряжения всего и вся в Вашем организме. В том числе и извилин.

Собственное дело требует от Вас готовности пахать с утра до ночи и с ночи до утра. Пахать, пахать, пахать... как папа Карло! Потому что это — Ваше дело, которое не является делом Ваших сотрудников. Им — наплевать!

Когда на кого-то работаешь — всегда наплевать!

Когда на кого-то работаешь — плохо в моральном плане, зато во всем остальном легко! И там и тут по-своему плохо и по-своему хорошо.

Из двух зол надо выбирать то, которое называется «сам по себе».

Если же путь свободного человека Вам кажется трудоемким, Вы можете выбрать другую дорогу. Но она не подходит для внутренне честных людей.

Хотите приткнуться куда-нибудь в теплое местечко? Поближе к распилам-откатам-отгрызам...

Пожалуйста! Только вначале проведем лабораторный анализ Вашей совести.

Извините, у Вас там есть что-нибудь на анализ?.. Сдайте, пожалуйста, в баночке! Фу! Пахнет хорошо! Жизнью... Анализы показывают, что Ваше желание быть чиновником — абсолютно правильное. Противопоказаний нет!

Если в своем сознании время от времени будете чувствовать, что у Вас есть совесть, то сразу подавите ее! Это атавизм! Фантомные боли! Срочно к психиатру!

В качестве лекарства: хорошая взятка три раза в день натошак.

Но как у свободы есть свои недостатки, так и эта сторона тоже имеет собственные достоинства.

Над бюджетными деньгами копошится великое множество живности, как над трупом осла. И со всех сторон они борются друг с другом за вкусный кусочек.

А между лакомым куском, который хочет проглотить вот эта тварь, и самой этой тварью можете оказаться Вы — со своим желанием тоже приобщиться к добру.

И тут же в отношении Вас могут разные сфабрикованные или несфабрикованные обвинения пойти! В результате Вы можете закончить жизнь очень большим трудоголиком в тех местах, где заставляют пахать не по специальности.

Видите, здесь тоже есть свой определенный труд!

При первом варианте Вы сами трудитесь, а во втором варианте Вас заставят.

Помните, в Советском Союзе был такой анекдот.

Чукча возвращается со съезда в свой чум. У него спрашивают: «А что ты там видел?» Он отвечает: «Я видел лозунги с надписью «Все для народа и все для блага народа!» И я даже видел этого народа — он с трибуны выступал!»

Государственная должность похожа на неверную подругу — Вы вкладываете туда труд, деньги, время и жизнь, чтобы она становилась все лучше и лучше. И когда она станет ну совсем хороша, тут же появится хахаль, которому она тоже очень нужна!

Что, дорогой читатель, перехотелось в чиновники, да? А в свое дело смелости не хватает?



Дорогие мои! В самую первую очередь Вам придется повысить уровень своей самооценки, степень уверенности в собственных силах!

Когда Вы себя чувствуете неуверенно, Вы нуждаетесь в сильном человеке рядом с собой. И выдумываете, что вот в этой большой организации, может быть, хотя бы один сильный, умный, способный и талантливый человек есть — директор... Вот бы к нему под теплое крылышко!

Чушь собачья! Самый умный человек, самый сильный человек, самый-самый-самый человек — поднимаем правые руки — это тот, который сейчас поднял правую руку!

То есть Вы!

Но у Вас случился глюк — у всех время от время случается, — тут уж ничего не поделаешь... И Вы идете туда устраиваться на работу...

«Вам винтик случайно не нужен? Я хоро-оший винтик! Очень хороший! Со стажем, опытный винтик! Куда прикрутите меня, там и буду сидеть, основательно, до проржавения. Я буду держать, даже когда все рухнет, я все равно буду на своем прикрученном месте находиться!»

А потом мечтаете, как эти воображаемые сильные люди Вас заметят и постепенно будут вознаграждать-вознаграждать-вознаграждать и поднимать-поднимать-поднимать по карьере до своего уровня...

Черта с два!

В один прекрасный день Вы вдруг поймете, что ни хрена они Вас не заметят! И начнете думать: «Сколько лет я ис-

Опыт дурака 2

тратил на ерунду, на пустоту, на ожидание неизвестно чего, на накопление опыта очень длительного неизвестно за чем...»

Потому что Вы тратите на это годы своей жизни!

Представьте, что один год равен одной монете. У Вас всего шестьдесят или семьдесят монет, простите, лет! И половина из них уже истрачена!

За один год нахождения, скажем, в тюрьме, сколько Вы готовы отдать? Любую сумму! Разве не так? Тогда какого хрена, извините, пожалуйста, Вы собственноручно свою свободу ограничиваете? Да просто уверенности не хватает...

То-то и оно!

По мере того как Ваша уверенность в себе растет, все большее и большее количество профессий для Вас просто перестают существовать! Вы уже не сможете работать шофером, Вы уже не сможете работать вахтером...

Вы уже вообще никогда больше не сможете работать простым наемным работником! Почему? Потому что у Вас есть мечты! Потому что для их реализации Вам нужны материальные средства! Потому что ни одному наемному работнику столько не платят, сколько он хочет. Ну, никто не платит! Жадные они, сволочи, понимаете?!

Может быть, и существуют люди, которые получают оклад, ну, скажем так... ну, в миллион долларов... В России есть такой оклад где-нибудь? Может быть, и есть, никогда не встречал, не знаю... Ну и давайте правде в лицо посмотрим, даже если такой оклад есть, никто Вас туда не пригласит. Правда ведь?

А если Вам понадобится ежегодно несколько десятков миллионов долларов? Что тогда?

Муржарини Норбеков

Если Вы желаете и дальше развиваться во всех направлениях, в первую очередь Вам понадобится материальная свобода!



Поэтому первое из требований к нашим клубникам заключается в том, что у всех должно быть собственное дело, где Вы могли бы сами себе назначить зарплату!

Потому что если Вы — мужчина, в первую очередь запомните: мужчина не имеет права нуждаться в деньгах!

Сидеть, крутиться в ошейнике, как Жучка у конуры, и ждать своей миски с зарплатой — это свойственно предателю своих родных и близких, предателю собственной жизни.

Загляните, пожалуйста, в свою душу: там Наполеон сидит? ...там Чингисхан сидит? ...там великий ученый сидит? Дайте ему возможность выйти наружу! Нечего со страхом вокруг миски ошиваться!

Думаете, это не касается тех дамочек, у которых мужья нормально зарабатывают? Как этих дам называют... Интересное такое название... А, фифочки!

На самом деле это и Вас, уважаемые дамочки, тоже касается! Это каждого касается! Женщина Вы или мужчина — меня это не волнует! Дура не дура — тоже не волнует!

Ваш покорный слуга, например, лично всегда был против того, чтобы женщина работала! Но... женщина мо-

жет нанять работника! Согласны? Потому что для женщины, чтобы не остаться без денег, есть только два варианта.

Первое. Найти богатого человека, у которого куры все сдохли от денег, улокошить его жену кувалдой и выйти за него замуж. Но скорее всего многие из вас с этим не согласятся.

И второе. Самой начать работать.

Есть еще третий вариант — любовнику как-то помочь, супругу... Но где гарантия, что он потом не женится на другой?..

Существует такая интересная закономерность. Она никогда не нарушается.

У мужчин — работа на первом месте, у подавляющего большинства. У них вначале работа, охота, а потом семья. У женщин все наоборот — вначале семья, дети, а уже потом все остальное.

Если мужчина начинает замещать работу семьей — в доме появляются две женщины, а две женщины — это всегда две суки, которые никогда характерами не сходятся.

Если для женщины работа потихонечку становится главной, тогда уже в доме нет суки, но появляются два кобеля. Это тоже не очень хорошо, согласны?

В том-то и прелесть, дорогие мои, в том-то и прелесть.

Женщина готова ради своих детей и семьи разрушить все, все на свете бросить. А мужчина, он другой, он — идиот. Ему работу подавай! Ему надо хорохориться, где-то ходить-бродить, с утра перья нацепил, копьё зарядил и пошел на охоту. Он от этого кайф получает!

Мирзакарим Норбеков

На этом держится жизнь. Господь нас с вами создал двумя половинками одного яблока.

Значит, семья и самореализация.

У кого нет семьи, первая задача — создание собственной семьи.

У кого нет самореализации, первая задача — найти область самореализации. У кого еще нет собственного дела — для вас задача номер один — открыть собственное дело.

А теперь возвращаемся...

Что нужно сделать для того, чтобы вступить в Клуб миллионеров?

Дорогие мои, если вы уже начали выполнять хотя бы некоторые рекомендации, которых с первой и по эту самую страницу видимо-невидимо, уже, может быть, получили какие-то первые результаты и намерены продолжать в том же духе... примите поздравления! Вы уже в клубе!

Но некоторые из Вас до сих пор себя не чувствуют, не видят в этом клубе. Это ваша основная проблема! Вы начинаете сами себя убеждать: «А мне это не надо...» А на самом деле это ваша лень говорит: «Сидеть! Нормально же существовал, воняя, и дальше продолжай! Может быть, глядишь и дотянем с тобой... до гроба!»

Общение с Вами, даже если только посмотреть на Вас — это одно страдание, одно мучение.

В клубе нет зрителей жизни, понимаете? Тех, которые ничего не делают. Тех, которые никогда нигде ни в чем не участвуют. Таких даже на пушечный выстрел к клубу нельзя подпускать!

Поэтому если это не про Вас, лично Вы можете в Клуб миллионеров не записываться! Просто так почитайте... из любопытства.

Дорогие мои! Знаете, что вам скажу? По огромному секрету.

У тех людей, кто всего лишь работал над созданием этой книги, над сбором и обработкой материалов, над редактированием и прочая и прочая... у них такие изменения пошли в жизни!

Даже для Вашего покорного слуги это было удивительно!

У одних бизнес начал развиваться с огромной скоростью, другие детей начали рожать с невероятной методичностью, третьи семью наконец-то завели...

Рассказывать об этом можно было бы бесконечно! Но Вы лучше сами... даже если просто прочитаете — вреда точно не будет!



Вы-то чем хуже?!

Вы же — лучше!

Возраст, Вы можете сказать... Самое смешное, в клубе есть даже бабки, которые из дома от нечего делать приходили. Даже они открыли собственное дело, представляете?

Вундеркинд — это мужчина, а если женщина, как это звучит? Ну, вундер... вундеркиндиха! Несколько таких у меня есть!

Одна организовала... Смеяться будете! Многоуровневый маркетинг по продаже семечек. Подсолнуховых! На остановках! Вот это шедевр!

У нее не было денег даже на оздоровительный курс ходить. Но начала заниматься-заниматься-заниматься и однажды, смотрю — снова притащилась. Стоит это... ну, сами понимаете, ей где-то под 70. В платке. Кошелка в руках...

Я, говорит, хочу дальше... про бизнес. Вы представляете?

Сказать: «Нет, не приходите...» — неудобно. Думаю — ладно, пусть ходит.

Спрашиваю: «А скажите, цель у вас какая?»

Говорит: «Наконец-то купить 1-комнатную квартиру...»

И с чего начала... Собрала безработных старушек, договорилась с ними... Расставила их в людных местах, на остановках с жареными семечками... Смешно?

Вам смешно, а она, между прочим, смогла подняться из своей страшенной вопиющей нищеты. И квартиру себе купила! А Вы, дорогой читатель, против этой старушки — божьего одуванчика просто какой-то Кинг-Конг! Не стыдно Вам жаловаться, а?

Или вот другая. Там вообще анекдотический случай.

Была у нас на курсе такая дамочка — ну, полный капец! — постоянно меня терроризировала. При одном ее появлении уже начинал дрожать.

На занятия иду — она меня ждет, чтобы вопрос задать. Все время один и тот же: «Я не могу вот любимую работу найти, подскажите мне, где можно заработать, помогите мне придумать, мне нужна идея...» И так далее.

В перерыве — ждет. С занятий еле убежал от нее!

Один раз перерыв объявил, иду по коридору в направлении туалета. Элементарно пописать... ну, очень хочется! Иду вот в таком быстром-быстром-быстром темпе, а она за мной следом семенит. У нее очередной приступ недержания вопросов...

Захожу в туалет, и она туда же со мной. Стою около писсуара. Она — рядом! И продолжает со мной разговаривать. Причем я всю дорогу молчал и продолжаю молчать.

Стоял-стоял-стоял. Не выдержал! Понял — не дождусь. Говорю: «У меня есть в записке идея, которую никто не знает. Специально для Вас! Идеально подходит! Но скажу только при одном условии — если Вы мне сейчас разрешите пописать!»

Только тут она заметила, что это туалет. Покраснела. Выскочила.

Когда вышел, смотрю — стоит, ждет счастли-и-ивая!

Подошел к ней и, только ради того, чтобы от нее избавиться, сказал: «Знаете что? Самый лучший бизнес для Вас — это продажа самолетов!» Ну, пошутил! Вы же понимаете?! Так достала, а!

Она задумалась, говорит: «А как?» «А вот как хотите! Вы просили, чтоб я сказал, я сказал! Специально для Вас! Только с одним условием, 10% от Вашего дохода с первых продаж — мне. За идею. Вы обещаете?»

«Обещаю!» — и исчезла на хрен!

Ну, думаю, слава Богу, избавился.

Но, когда она принесла пакетик с пачками купюр от продажи двух АН-24... вы представляете, что со мной было?!

Нашла, оказывается, после капремонта два АН-24, старые такие, с пропеллером, никому не нужные. Открыла собствен-

Мирзакарим Норбеков

ное дело, расчетный счет, печать заказала... один сотрудник и президент одновременно — она сама! Договорилась с Казахстанскими авиалиниями — и продала!

На сегодняшний день у нее работает несколько сот сотрудников ...по всему миру теперь самолеты продает! И даже несколько раз пыталась приносить мне вот эти свои 10%. В конце концов, усадил ее, говорю: «Я же пошутил! Не носите Вы мне эти свои банковские пачки денег ...в прозрачном пакете ...через весь город ...в метро! **Не надо!**»

Она обиделась, расстроилась, чуть не заплакала... Говорю: «Вы мне самую главную оплату сделали — вот этим вот своим достижением!»



Дорогой мой, у нас в копилочке таких историй — миллион! Без преувеличений! Одна другой краше! Но, честное слово, так хочется Вашу историю туда добавить, а?!

Пендель девятый

Совет да любовь!

Автор благословляет влюбленных (а если читатель делал все правильно, то он уже не один, возможно даже с середины книги), рассказывает напоследок пару историй и опускает занавес, на котором написано «продолжение следует».

С

тояла прекрасная весна, молодые листья деревьев уже проклюнулись из почек и шелестели от легкого ветерка, светило и мягко грело солнышко, воздух был свеж и нежен, каким он бывает только весной...

Я прикрыл окно, повернулся к залу, в котором сидели примерно 450 членов Клуба миллионеров и сказал:

— Дорогие мои, я несколько лет посвятил себя Вам и Вашим проблемам. Мы с Вами трудились днем и ночью, в будни и праздники, пока многие из Вас не достигли своих целей, а остальные не встали на твердый путь к успеху.

Но я уже не молодой человек, я устал, моя жена и дети неделями не видят меня, хочется уже отдохнуть. Прошу Вас отпустить меня с поста президента нашего Клуба миллионеров.

Ну и мы как-то разговорились. Кто-то спрашивал совета, кто-то рассказывал о своих делах, шутили, смеялись.

И вдруг я с ужасом услышал одну вещь. От одного, от другого, от третьей. Среди этих 450 моих миллионеров, успешных людей, реализовавших себя, свои мечты, оказалось 52 холостых человека! Они реализовали себя в материальном мире, но до сих пор не смогли найти свою половинку, своих любимых! Я глубоко вздохнул... и остался.

Полгода я бился с ними, ругался, плясал вокруг них с бубном, гонял их в хвост и в гриву, но всех поженил и выдал замуж! Все 52 человека организовали семьи! И только потом я ушел с поста президента.

Понимаете, о чем я, дорогой читатель?

Я Вам 100% гарантирую, что если Вы будете правильно выполнять все мои рекомендации, то в течение 6 месяцев найдете свою любовь! А многие даже раньше! Га-ран-ти-рую!

Если Вы будете работать над собой по методике, изложенной в этой книге, и останетесь одиноким, приезжайте ко мне в Институт восстановления человека и скажите об этом. Если такое невероятное событие вдруг произойдет, я готов залезть на Эйфелеву башню в Париже и оттуда трижды прокричать, что я — дурак!

Понимаете, насколько я в себе уверен?! За моими плечами большой опыт, много бессонных ночей, много исправленных человеческих судеб, соединенных влюбленных, рожденных детей, радости и счастья!

А что за Вашими плечами, одинокий Вы мой? Только неуверенность в себе, в собственных силах.

Как только Вы начнете заниматься собой, как только у Вас появятся первые положительные результаты, а они

обязательно появятся. Ваша неуверенность начнет таять, а взамен начнут отрастать крылья за спиной. И противоположный пол начнет охотиться за Вами, таким ангелочком. Всем же хочется, чтобы его любимый человек был ангелом, да?

Только начните, дорогой мой читатель, только начните!

Хочу Вам, читатель, рассказать немного о том, как устроен человек.

Давайте, дорогой мой, еще немного рассмотрим тело, разум, душу и Дух. Повторенье, как говорится, мать учения!

Иногда на занятиях я задаю контрольный вопрос: «Что для вас важнее?»

Многие говорят: «Дух важен!»

На это всегда отвечаю одно и то же: «Не торопитесь, наступит день, когда Ваше сердце стукнет в последний раз, и Вы станете чистым Духом. Дух главный, когда мы умираем и когда собираемся родиться. А сейчас — все главные!»

Каждый участок дает силу и отнимает силу.

Существует девять сил.

Четыре источника силы находятся вокруг нас, четыре источника силы — внутри нашего тела, они имеют свойство всегда быть у нас под рукой.

Девятая — высшая сила. Но туда мы с Вами не будем лезть, это не в нашей компетенции.

Для всего, чего мы желаем достичь в жизни, нам нужны эти силы.

Первая задача для Вас будет прочувствовать эти силы... Дома открыть чуланчик или сундучок, вытащить их, отряхнуть... На всякий пожарный случай пересчитать. Потому что, если Вы хотите строить дом, Вам понадобится кирпич, бетон, арматура, рабочая сила, и т.д.

Но, если у Вас будет нехватка хоть чего-то, как Вы будете строить?

Кирпич есть.

Цемент есть — очень качественный! Но... мало.

Воды — вообще нет!

Как Вы без этого связующего компонента думаете обходиться?

Все эти силы должны быть равно развиты. Мы с Вами, дорогой читатель, ни в чем не имеем права нуждаться. Если Вы ощущаете нехватку одной из них, Ваша задача — ее увеличить. Каждая из этих сил может и должна давать нам с Вами поддержку. Разрешите рассказать про эти силы?

Тело

Тело имеет свойство отнимать силу... Духа, разума и души. И тело имеет свойство давать им поддержку.



Внутренняя сила тела — это физическая сила, здоровье.

Мы с Вами довольно подробно рассмотрели свое тело для того, чтобы получить доступ к дополнительной бодро-

сти, дополнительной энергии, дополнительным источникам и ресурсам поддержки для всех остальных — разума, души и Духа.

Откуда берется внешняя сила тела? Что является ее источником?



Внешняя сила тела —
это материальная сила.

Что является основой материального мира? Деньги! Финансы!

Если Вы не удовлетворены своей материальной стороной, подумайте, насколько Вам надо увеличить эту силу? Материальное усиливается, соприкасаясь с материальным.

Мы все проходим в жизни определенные этапы. И освобождение от материальной зависимости — это самое первое и самое простое. Здесь вообще никакого большого ума не надо. Самое главное — устранить внутренний, глубоко сидящий комплекс, состоящий из страхов и неуверенности.

Материальное богатство — это тень. За ней бегаешь — она от тебя, от нее убегаешь — она за тобой. Если вечно будете гоняться — навсегда рабами останетесь, не сможете подняться на следующий уровень.

Материальная сторона не является всей жизнью. Это всего лишь одна из составных частей. Фундамент жизни.

Мирзакарим Норбеков

Знаете, дорогой мой, на что обращают внимание в начале строительства любого здания? На фундамент. Если фундамент крепкий, с запасом — это дает свободу для дальнейшего строительства, развития человека. С этого начинается Ваша свобода.

Разум

Разум тоже отнимает или дает силу всем остальным частям.



Внутренняя сила разума — это Ваш интеллект, Ваши знания.

Эта сила зависит от того, какова Ваша память, Ваш опыт, какова быстрота Вашего мышления, какими объемами информации Вы способны оперировать, способны ли Вы к обучению...



Внешняя сила разума — это информационная сила.

То, что поступает извне. Ценности, правила, законы, условности. Вся входящая информация. Разуму нужна подпитка. Подпитка в виде новых знаний и опытов.

От чего разум становится сильным? От приобретений информации и от размышлений. Согласны?

Опыт дурака-2

Но перебирать информацию все время — это непродуктивно.

Если какой-то среднестатистический человек будет всю свою жизнь книги читать — он прочитает около 7 тысяч книг! На большее — жизни не хватит.

А если нужная информация находится в 7001-й книге?

Да даже если в 6999-й! Тратить столько времени на поиск?!

Вот ради быстрого нахождения нужного знания, нужного способа поведения, действия, принятия правильного решения Вам может понадобиться интуиция.

Интуиция — это огромная совершенно отдельная тематика — минимум на целую книгу! Одну книгу о развитии интуиции я уже написал. Может быть, еще напишу.

Освобождение от интеллектуальной зависимости, от интеллектуального рабства — это уже намного сложнее, чем обретение материальной свободы.

Таких людей, кто поднялся на эту ступенечку, уже значительно меньше.

Если судить по Москве и брать статистику только по уровню образованности, людей с высшим образованием всего четверть от общей массы.

А ведь мы не об образовании говорим! Мы о свободе Разума говорим! А это совсем не одно и то же, что иметь диплом!

Душа

Душа тоже имеет свойство давать дотацию разуму, телу, Духу. И одновременно тоже имеет свойство всем остальным сторонам жизни ставить подножки, да еще какие!



Внутренняя сила души — чувства.

Раз у нас с Вами есть душа, она должна чувствовать самые лучшие чувства!

Любовь к тому, чем Вы занимаетесь, нужна или нет? Необходима! Поэтому, что бы Вы ни делали, если к этому у Вас нет любви, выбрасывайте на хрен эту проблему, пожалуйста! Договорились? Оставляйте для себя только то, от чего Вы можете получить самое большое наслаждение!



Внешняя сила души — это те части мира, которые Вы любите.

К чему мы с Вами душой привязаны? О чем Ваша душа болит, чему Ваша душа радуется во внешнем окружающем мире? Посмотрите, о чем душа горюет, о чем мечтает, к чему стремится... Что может оказывать на Вашу душу влияние? Давать ей радость или печаль?

Где находится Родина, где находятся родственники, где находятся те места, в которых Вы себя чувствовали счастливыми... Как все это вместе назвать? Скажем, социум, да? Социальная сила.

Как душу усилить? Подумайте, пожалуйста! Сколько душевного порыва Вам нужно? Где его взять?

Если Вы не чувствуете радости, значит, надо найти источник радости.

Что является для Вас главным? Этот вопрос не стоило Вам задавать, потому что на него у Вас все равно пока что еще нет ответа. Но подумать об этом стоит!

Так мало истинно счастливых и вечно радостных людей! Вы согласны со мной?! Людей, кто до такого уровня доходит — их еще меньше, чем богатых и разумных!

Разрешите задать Вам, дорогой мой, дурацкий вопрос: зачем корове большое вымя? Чтоб давала больше молока, да?! А Вы знаете, что в природе такого вымени больше ни у кого нет?

Значит, человек потихоньку-потихоньку-потихонечку сделал из коровы уродину — худые бока, кривые ноги, огромный мешок с молоком между ногами болтается. Это называется «селекция». В дикой природе такие коровы не смогут выжить.

А почему существует человеческая мораль, человеческая этика, человеческое понятие добра и зла. А?



Потому что человечество веками идет от животного вверх к человеческому с помощью применения выработанных морали и этики к своей жизни!

Насколько человек более человечен, настолько в его поступках человеческие начала ярче проявляются!

В каждой семье родители играют первоначальную роль вот этих институтов селекции. В виде воспитания самые лучшие человеческие качества передают своему ребенку.

А те, у кого сильно животное начало, ограничиваются, как и в животном мире, только поиском пищи, только поиском добычи! И это приводит к еще большему одичанию.



Следите за тем, что происходит в Вашей душе. Когда какая-то радость или печаль приходит, анализируйте, пожалуйста, откуда она берет свое начало? От животного или от человеческого?

В качестве примера давайте рассмотрим ревность. Это человеческое качество или качество животного?

Ревность, дорогие мои, это инстинкт. Ревность — это животный атавизм.

Во-первых, потому что ревность мы видим у животных. Причем у животных это почти поголовно встречается. Самец свою самку ревнует, а самка — своего самца.

Во-вторых, у детей ревность находится в максимально гипертрофированном виде: «Это моя мамаша... Это мой папаша... Это мои игрушки... Не подходи!» Вы замечали такое?

Ребенок полностью ориентирован на удовлетворение своих потребностей. В том числе с помощью ревности. У детей интеллект парализуется, и они легко поддаются этому порыву.

Эта детская ревность с каждым месяцем, с каждым годом начинает окутываться сверху покрывалом интеллекта.

И уже у взрослых мы наблюдаем ревность в немного другом варианте. Но это та же самая ревность!

Возьмем мужчину и женщину, состоящих в отношениях. Он ревнует, она ревнует. Устраивают грызню, нападают и ранят друг друга. Это все животные проявления!

Скажите, мужчины, к той женщине, которая вас ревнует, что Вы испытываете? Понимание, уважение, любовь? Что Вы испытываете? Агрессию! Обиду, которая имеет свойство накапливаться! Это все — тоже животные проявления!

А теперь умножаем это на мужской характер... Мужчина не в состоянии прощать. Он забывает, но не прощает! То есть прощает условно. А что такое условный приговор? Это отсрочка наказания.

Дальше что происходит? Ревнивая женщина думает, что он немного поостыл и она может теперь повторить свою сцену...

Если преступление совершается повторно, какую форму приобретает условный приговор? Он приобретает статус реального наказания.

Каждый раз, демонстрируя ревность, женщина проявляет свое животное начало. Если Ваш супруг зоофил, он Вас за это будет еще больше любить. А если он натурал, у него возникнут сначала теоретические мысли — уйти от этого животного подальше, а потом уже эти мысли перейдут в практическое претворение в жизнь.

Ревность, кроме разрушения, ни к чему не ведет.

Где есть ревность, там нет любви. Где есть любовь, там нет ревности, к Вашему сведению.

Что такое любовь?

Любовь — это есть растворение в другом человеке. Любовь — это такое состояние, когда Вы теряете себя пол-

ностью, не помните себя, забываете о себе, сливаетесь с другим человеком.

Ревность — это, когда ты хочешь, чтобы он в тебе растворился.

Любовь, заметьте, истинная любовь — это принесение в жертву СЕБЯ.

Ревность — это принесение себе в жертву другого.

Разница есть?

Любовь — это огромная сила. Влюбленный человек горы способен свернуть! Сила создает любовь.

Слабость создает ревность...

Любовь — это, когда сам человек страдает по отношению к кому-то. Ревность — это когда другого человека заставляют страдать...

По внешним проявлениям, каким-то переживаниям в чем-то они очень часто бывают схожи. Но по конечному результату всегда можно определить, что идет от силы, а что от слабости.

Когда человек хочет, чтоб ее или его любили, перед Вами — вампир! На двух ногах... с помадой на лице, если это женщина. Эта помада станет кровью Вашей судьбы!



Значит, резюме. Ревность — это не человеческое свойство, она животного происхождения, атавизм, работающий на уровне рефлекса.

Вот Вам только один пример животного начала.
А в каждом из нас животного — хоть отбавляй!

Поиском животных атавизмов в человеческом поведении целая наука занимается. Этиология называется.

Поищите в себе животные проявления, пожалуйста.

Когда мы с Вами начинаем копать, разбираться, анализировать, наша задача — распознать свое животное и убрать это в сторону. Чтобы наши с Вами мысли исходили из человеческой сущности, а не от атавизма животного мира.

Осознание в себе животного начала, управление животным проявлением в своем поведении приводит к умножению в человеке человеческого. В результате человек становится более рафинированным человеком.

Почему это важно?



Потому что территория для духовности освобождается именно за счет избавления от животного: злобы, ненависти, неприятия, непримиримости.

Но животное начало не является хорошим, и животное начало не является плохим.

Есть инстинктивные программы и рефлексy, которые были нужны в свое время для выживания, для продолжения рода.

Среди них есть такие рефлексy, пользуясь которыми мы получаем дополнительную силу.

А другие рефлексy по сей день являются кандалами и не дают идти в сторону высшего развития, опуская человека до животного.

Мирзакарим Норбеков

Просто человек должен делать выбор по своему усмотрению, раз уж он на это способен.

Скажите, пожалуйста, Вы когда-нибудь выигрывали в лотерее? Какие у Вас были ощущения?

А в лотерее, ценой которой является жизнь — каждый из нас с Вами является победителем.

В одной порции спермы находится целое население бывшего Советского Союза. В районе двухсот миллионов. Выбор пал на каждого из нас.

Вот представьте себе. Громадная широчайшая дорога, в поперечнике десять километров, по ней бежит двести миллионов человек. Приз один, и этот приз у Вас. Этот приз у каждого из Вас, понимаете?

Единственный из каждых двухсот миллионов бегущих — это Вы.

Человечество — это Лига Чемпионов.

Значит, природа отобрала именно Вас из более двухсот миллионов потенциальных ангелочков, которые стояли в очереди в этом конкурсе. Им было не дано. Их лотерейный билет оказался пустым. Из двух сотен миллионов лотерейных билетов выигрыш был только один. И он достался Вам!

А на самом деле это не лотерея, это труд. Вы быстрее всех бежали, сильнее всех стремились вперед к цели — и достигли яйцеклетки. Согласны?



Вы должны прочувствовать
ответственность и не профукать свою
жизнь!

Посмотрите на свои ногти. Под этими ногтями есть где-нибудь грязь, хоть чуть-чуть? Все богатство планеты — это грязь под Вашими ногтями.

Вся власть на планете — это грязь под Вашими подошвами.

Все в Ваших руках, ребята, все в Ваших руках,... если по чуть-чуть будете идти!

А потому что не бывает никакого «чуть-чуть». Именно из этого «чуть-чуть» возникает все глобальное.

Отцовские капли влаги, которые попали в лоно Вашей матери — вот это как раз и было «чуть-чуть» А вон какая из этого «чуть-чуть» огромная проблема уродилась: Вы, я, все вокруг. Согласны?

Значит, что в этом было? Любовь.

Любовь! За счет любви мы с Вами родились, дорогие мои, за счет этого.

Любовь — это что-то из области Вашей души, согласны?



Лучшая часть Вашей природы —
Ваша душа! Пусть она станет
Вашим учителем! Пусть любовь
будет Вашим главным
наставником!

Пожалуйста, дорогие мои, бизнес стройте только на основе любви! Семью стройте, пожалуйста, на основе любви!



Всю свою жизнь стройте на основе любви!

Потому что, когда Вы любите, Вы отдаете, а когда Вы отдаете — Вы еще больше назад получаете! Сторицей!

Дух

Сила Духа. Сила Александра Матросова: за Родину, за Сталина, за себя, любимого. Сила волевой энергии.

Само собой с неба ничего не падает. Кроме птичьего помета. Путем постоянного принуждения надо заставлять Ваше тело идти в спортзал, чтобы работать над собой. За Вами надзиратель не будет ходить. Силой своей волевой энергии заставьте себя, принудите.



Внутренняя сила духа — Ваша воля, которая питается преодолением преград.

Ищите в своих мыслях, в своих желаниях ту разрушительную силу, которую надо подавлять, которую надо побеждать, чтобы вырастить Вашу волю, Ваш дух.

Окружающий мир — не опора Вам. История — не опора. Мнения других людей — не опора. Ваша опора внутри — это Ваша вера в свои силы.

Вы чувствуете, что у Вас все получится, что Вы достойны большего. Что Вы можете! Что Вы заслуживаете! Что Вы способны созидать и творить!



Когда Вы начинаете верить в себя, в свои силы, Вы начинаете создавать опору для своего духа!

Внешняя сила духа — пусть это будет у Вас, волевой мой, домашнее задание. Постарайтесь, пожалуйста, сами ее найти.

Человек — такое удивительное существо!

Он готов изучать всю Вселенную вместо того, чтобы познавать себя. Вы готовы разгрузить целый вагон угля вместо того чтобы полчаса посидеть, копаясь в себе! Кроме, конечно, содержимого собственного носа! А глубже никто не копает.

Из-за того что Вы изучаете какую-то науку, Вы не станете лучше или хуже. Их надо изучать, но из-за того, что Вы имеете диплом, Вы не станете кем-то другим.

Вы знаете любую профессию, любой род деятельности в тысячу раз лучше, чем самого себя.

Поступаем в институт, учимся там день и ночь вместо того чтобы понять СЕБЯ.

Разве не так?

Посмотрите, пожалуйста, какая у Вас специальность?

Бухгалтерия? Маркетинг? Управление проектами?

Вы умеете управлять проектами? А собой можете управлять?

Знаю я Вас! У Вас никогда не было времени! Вы все время были заняты! Гонкой за какими-то ценностями, престижными целями, вещами, деньгами...

Изучить себя Вам никогда не хватает времени. Разве не так? Вы только свою рожу изучили в зеркале, чтобы раз в неделю побриться не порезавшись, так ведь, мужики?

А в остальном говорите себе: ну, до лучших времен... когда-нибудь... ну, вот когда я выйду на пенсию, тогда и сяду в глубокое кресло и начну изучать себя.

Свою единственную жизнь Вы оставляете на потом!

Вместо этого Вы думаете: а что это даст? Сразу, да — что это даст?

Лучше подумайте, что будет, если Вы останетесь в неведении, если так и не познакомитесь с самим собой?! Что это Вам даст?!

А ничего особенного! Просто-напросто Вы так и останетесь беспомощной пылинкой, болтающейся в потоках этого бесконечного ветра, именуемого Жизны!

Ни один из Вас не желает меняться.

Это каждый раз вызывает у меня состояние глубокого уныния... Ни один из Вас не хочет изменить себя. Все Вы желаете, чтобы менялся окружающий мир, менялись окружающие люди.

Если Вам не сидится дома, или Вам чего-то хочется, или если Вам плохо... Вы возьмете телефон, начнете обзванивать друзей, будете вмешиваться во что угодно... на переговоры, на встречи будете целыми днями добираться, лишь бы только не делать чего? ...не ковыряться в себе!

Удивительно! Это свойственно всем!

Есть какой-то забор... Не забор, а стена вот этой тюрьмы, или, можно сказать, той волшебной пещеры, куда спрятана истинная суть, могущество, сила человека.

Даже если Вы начинаете приближаться, потихонечку заглядывать внутрь себя, эта упругая мощная стена начинает оказывать на Вас давление. У Вас появляется ощущение скукоты, желание отвлечься... Заняться чем угодно, лишь бы не смотреть внутрь себя.

Так происходит у всех, дорогие мои. Абсолютно у всех.

Заниматься собой хватает силы примерно на парутройку минут, на 10-15 минут максимум. И то если Вы ну о-о-очень сильны Духом...

А потом наступает момент, дальше которого — нежелание. Это может быть сонливость, состояние разбитости... да что угодно!

Значит, на одной чаше весов легкий путь — ничего не делать, оставить все как есть. На другой — пахать. Пахать-пахать-пахать... как папа Карло.



Путь жизни и путь смерти. Они оба одинаково заканчиваются. Но как этот путь пройдешь — это главное!

Скажите, пожалуйста: что легче — подниматься в гору или спускаться с горы?

Что легче в жизни? Подняться или упасть?

Если Вы хотите прочувствовать и на своем примере убедиться — выйдите на балкон, сделайте 3 шага. А потом

анализируйте до тех пор, пока не шандарахнетесь о землю!

(Ни в коем случае этого не делайте, это не домашнее задание, это шутка!)

Когда опускаешься, перестаешь уважать окружающих, законы, мораль, становится легко производить внешние действия. Но становится тяжело внутри. Внешняя легкость переходит в тяжесть на душе. Насколько легче поступаете в жизни, настолько страданий приносит это душе!

Когда поднимаешься, внешне тяжело — усилия, пот... Но зато как легко на Душе!

Что легче — понять, вникнуть, что хотел сказать этот человек напротив, или пробормотать: «Пошел вон отсюда! Не мешай!»

Что легче — действовать и вникать в свои лучшие качества, изучать себя и себя созидать, творить прекрасное в окружающем мире, или сказать: «Все плохо. Все гады. А будет еще хуже!»?

Что легче — любить или ненавидеть? Ненавидеть легче, потому что любовь требует труда! Ненавидеть — это проще, чтобы ненавидеть — ничего делать не надо.

Для того чтобы познавать, любить, созидать, быть счастливым — надо пахать. А для того чтобы разлагаться — для этого ничего не требуется! Лежи себе спокойно с пивом на диване и разлагайся потихонечку..

Хотите поучительную историю про свободу выбора?..

Собака выбежала на полянку, искала долго и старательно, а потом нашла запрятанную кучку дерьма...

Что ищем, то и находим.

Каждый всегда получает то, что он сам создает. Недовольство к себе вызывает недовольство к другим, неверие в себя создает неверие в других.

Когда Вы почувствуете себя слабым, начнутся претензии к себе и к другим... обида на себя и на других... агрессия к себе и к другим... лживость себе и другим... предательство себя и других.



Когда Вы почувствуете себя сильным, Ваш свободный Дух вырвется на волю, расправит Ваши крылья, на которых Вы сможете воспарить!

Человек, дорогие мои — это пирамида.

В самой нижней части, называемой тело, огромная масса людей. Следующая часть, зона разума, уже поменьше. Зона души — еще меньше. Дух в самом конце, на самой вершине. Вот сюда, друзья мои, до Духа — единицы доходят.

Наверху — в зоне Духа — остаются вот эти великие 2 процента, которым мы с Вами договорились поставить памятник на века!

Из чего памятник будем делать? Из гранита? Из стали? Из золота?

Из Вас, дорогой читатель! Из Вашей жизни, из Ваших успехов, из Вашего счастья!

Пирамида, острым концом опирающаяся на землю, неустойчива. Она постоянно вызывает чувство сомнения, неуверенности. Некоторые пытаются начать строительство пирамиды с вершины. Зачем? Действуйте поэтапно. От основания к вершине, а не наоборот!

Не решив своих материальных проблем, Вы не поймете, если мы с Вами начнем говорить о духовности. У Вас к этому потребности нет в настоящий момент. Это самая бесполезная зона для Вас, когда в доме жрать нечего, образно говоря.

Даже если мы с Вами об интеллектуальном рабстве начнем говорить, Вы тоже не очень поймете.

Если у кого-то есть материальная свобода, я очень рад за Вас. Вы можете позволить себе сразу переходить на следующие ступеньки.

У кого нет, вначале, пожалуйста, будьте добры, обеспечьте себя фундаментом.

А потом достаточным знанием во всех нужных Вам направлениях.

Дальше необходимо выявить в себе лучшее из лучшего, за счет познания себя.

Познать Дух и приступить к реализации.



Кирпичик Духа — это воля, кирпичик души — это чувство, кирпичик разума — это опыт. Все эти кирпичики должны быть в отличном состоянии. Но все начинается с фундамента. Если с крыши начнете строить — стены рухнут.

На этих страницах мы с Вами, дорогой читатель, говорили об очень многих мистических вещах. Но тем не менее все это реально.

Потому что — что такое мистика и что такое реальность?

Мистика — это и есть та реальность, с которой сталкивается подавляющее большинство окружающих нас с Вами людей.

Просто они считают, что раз они этого не поняли, значит, этого не существует! Раз я этого не могу, значит, никто не может! ...Раз меня этому нигде не обучали, значит, этого не может быть! И так далее...

Понимаете?

В действительности самый главный мистический объект в мире находится прямо перед Вами. Это Вы сами. Будьте добры, изучайте!

Изучайте это великое мистическое существо, эту великую тайну — самих себя.

Но при этом, очень Вас прошу, не давайте ничему иметь власть над Вами, даже информации. Все, о чем здесь шла речь, это просто экскурсия. Ваша жизнь должна быть в тысячу раз лучше, чем мои рекомендации.

Собственно, в этой книге Ваш покорный слуга решил провести эксперимент... на будущее.

Просто мне очень хочется посмотреть, насколько я поступаю правильно или неправильно, когда говорю с Вами об этих вещах. Чтобы в случае чего потом сказать: «А вот, помните, провел эксперимент? ...и ничего не получилось!»

Или получилось?..

Очень хочется, чтобы хотя бы какую-то часть этой информации Вы бы к себе, к своей жизни применили!

Быть жизнерадостным, быть сильным, быть могущественным — это очень легко, если каждый день потихонечку идти.

Даже падаешь — все равно вставай и иди вперед!

Потому что каждая проблема — это Ваш великий учитель, которому Вы должны быть благодарны. Каждая ситуация — это Ваш мудрый наставник, у которого Вы учитесь.

Эти занятия рассчитаны на лидеров, которым не нужно понукание! ...которых не надо уговаривать! ...у кого есть амбиции!

Одним словом, кому не лень — все занимайтесь!

Опыт дурака-2

ОГЛАВЛЕНИЕ

Что, за подсказками полезли, дорогой мой ленивец? Не тут-то было! Если хотите найти какое-то место, задевшее Вас за живое, читайте снова и снова все по порядку — пока Вас не проймет до самых печенок! Я ведь предупреждал Вас по-хорошему, что ЭТУ книгу просто так не читают. С ЭТОЙ книгой РАБОТАЮТ В СТРОГО ОПРЕДЕЛЕННОЙ последовательности!

Спрашиваю еще раз: не готовы ли Вы немножко потренироваться? Самостоятельно?! Потому что разговоры разговорами, а работать то кто будет? Над собой! Не я буду, а Вы! Вы! Прямо сейчас!

Договорились?

Тогда... с Богом?

Всем тем, кто благодаря нашей книге уже нашел свою вторую половинку: Совет да Любовь! И тем, кто скоро найдет, тоже Совет да Любовь!

Издание для досуга

16+

Библиотека Норбекова

Норбеков Мирзакарим Санакулович

**Опыт дурака – 2
Ключи к самому себе**

Шеф-редактор *Т. Минеджан*

Ответственный редактор *Е. Погосян*

Корректор *И. Мокина*

Технический редактор *Г. Этманова*

Верстка *З. Полосухиной*

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93. том 2:
953000 – книги, брошюры

Подписано в печать 01.08.14. Формат 84х108 $\frac{1}{32}$. Усл. печ. л. 20.16.
Доп. тираж 4000 экз. Заказ № 2766/14.

ООО «Издательство АСТ»

129085, РФ, г. Москва, Звездный бульвар, дом 21, строение 3, комната 5

Отпечатано в соответствии с предоставленными
материалами в ООО «ИПК Парето-Принт», 170546, Тверская
область, Промышленная зона Боровлево-1, комплекс №3А,
www.pareto-print.ru

ЦЕНТР М.С. НОРБЕКОВА

*Человек не имеет права быть
больным, некрасивым и бедным!*

М.С. Норбеков

Центр М.С. Норбекова предлагает комплексную программу для самопознания и самосовершенствования человека. Подходит она для всех, независимо от пола, возраста и благосостояния. Основной принцип обучения – это активная позиция человека по отношению к своему душевному и физическому состоянию. Изменить свое здоровье, внутреннее состояние, судьбу может каждый – сам, своими стараниями, волей, силой духа. Глубоко в основе предлагаемых систем самосовершенствования лежат древние восточные знания, которые на протяжении многих веков передаются из поколения в поколение, от наставников к ученикам.

Сегодня миллионы людей в России, странах СНГ, Балтии, а также в США, Германии, Болгарии, Израиле и других странах мира, благодаря методике М.С. Норбекова, смогли стать здоровыми, успешными и счастливыми.

Первый оздоровительный курс направлен на обучение процессам саморегуляции организма, реализации духовного и физического потенциала, заложенного в человеке Природой. Слушатели курса сами, без постороннего воздействия и вмешательства, учатся справляться со своими проблемами.

Основные темы: восстановление способности организма к саморегуляции и самовосстановлению (омолаживанию); запуск механизмов, направленных на восстановление здоровья; укрепление сердечно-сосудистой, нервной, эндокринной, мочеполовой, иммунной, лимфатической систем; нормализация обмена веществ; коррекция зрения, слуха и других органов чувств; устранение последствий перенесенных травм, операций; нормализация функций органов дыхания, восстановление функций опорно-двигательного аппарата; гармонизация интимных отношений; коррекция лица и фигуры. Устранение рубцов, шрамов, спаек, грыж, стрий и других дефектов кожи.

Продолжительность курса: 10 дней по 4 часа.

Второй оздоровительный курс – вторая ступень в изучении организма, познания и раскрытия своих возможностей. Главная цель курса – закрепление навыков, полученных на Первом оздоровительном курсе, а также более глубокая переработка внутренних блоков, эмоциональных зажимов и источников заболевания каждого участника в отдельности. Продолжается тренировка по совершенствованию тела, формированию личностных качеств и укреплению духа.

Основные направления работы: сформировать представление о здоровом образе жизни как о неотъемлемой части здоровья, успеха и счастья. Укрепить иммунитет. Восстановить физическую форму, жизненный тонус. Развить навык управления эмоциями, стрессоустойчивость. Сформировать черты характера, ведущие к лидерству, успеху, здоровью и самореализации. Сформировать навык постановки и достижения целей. Улучшить качество жизни.

Продолжительность курса: 9 дней по 4 часа.

Тренировка интуиции — курс направлен на пробуждение интуитивных способностей восприятия мира, тренировку мышления путем озарения и формирование событий своей жизни. Активно начнет работать интуиция, ответы и решения будут приходить легко и просто, а также гармонизируется внутреннее состояние. *Ведь развитая интуиция — это доступ к безграничным ресурсам Высшего Разума.*

Основные темы: развитие способности предвидеть будущее, планировать и влиять на течение жизни, избегать стрессовых ситуаций, а также усиление лучших черт характера, свойственных Человеку-Победителю. Как приятный побочный эффект — биологическое омоложение, повышение чувственности, а также гармонизация межличностных отношений.

Продолжительность курса: 7 дней по 4 часа

Мастерская успеха

Люторский курс Мирзакарима Санакуловича Норбекова

Основные направления работы: обретение источника силы и вдохновения, обретение внутренней и внешней свободы, раскрытие внутреннего потенциала и уникальных способностей человека, развитие и совершенствование сильных качеств характера, свойственных успешным людям мира; развитие интуиции и способности формировать события своей жизни; обучение технике устранения эмоциональных спадов, страхов, депрессии; познание секретов создания успешного бизнеса, расширение и повышение эффективности бизнеса, познание различий между «мужским» и «женским» бизнесом; тренировка духа; гармонизация отношений с окружающим миром; создание счастливой и благополучной семьи и многое другое.

Продолжительность курса: 10 дней по 4 часа.

Дополнительные курсы:

Восстановление слуха

Задачи курса:

- восстановить слуховой нерв;
- убрать заложенность/ шум в ушах;
- восстановить деформированную барабанную перепонку;
- восстановить перфорированную барабанную перепонку;
- восстановить четкость восприятия речи;
- убрать тугоухость;
- восстановить восприятие шепотной речи, достигнуть слышимости при чтении текста шепотом на расстоянии 10 метров.

В результате вы ощутите:

- восстановление палитры звуков: шум дождя, пение птиц, шелест листьев...
- возвращение способности слышать и радость от полноценного общения;
- восстановление работы других органов и систем;
- расширение круга общения, обретение свободы выбора собеседника;

- » пробуждение состояния востребованности и полноценности;
- » качественное улучшение уровня жизни;
- » нормализацию семейных отношений;
 - раскрытие возможности самореализации;
 - свободу общения в коллективе людей.

Продолжительность курса: 9 дней по 4 часа.

Коррекция зрения

Задачи курса:

- выявить и устранить причины ухудшения зрения; освоить коррекцию зрения, основанную на древневосточных методах улучшения и восстановления зрения; провести дополнительную работу со всеми внутренними органами и системами организма.

Основные темы и направления работы на курсе:

- атрофия зрительного нерва;
- отслоение сетчатки;
- близорукость и дальнозоркость;
- катаракта и глаукома;
- астигматизм и т.д.
- рекомендации по питанию для зрения.

Продолжительность: 5 дней по 4 часа

Секреты женственности

Курс направлен на раскрытие красоты, женственности, сексуальности и силы притяжения для противоположного пола.

Благодаря курсу женщина узнает, как вести себя, чтобы стать желанной и любимой. Участниц обучат находить гармонию с внутренним и окружающим миром, помогут раскрыть естественное состояние легкости и везения и обрести свое женское счастье.

Основные направления работы: оздоровление и омоложение женского организма, раскрытие чувственности и сексуальности, внешней привлекательности; коррекция фигуры, формирование умения и навыков во взаимодействиях с мужчинами (психология отношений), обретение внутреннего спокойствия и легкости.

Достижимый эффект:

- подтянутое, молодое тело;
- увеличение внутренних сил, повышенный жизненный и эмоциональный тонус;
- раскрытие женской привлекательности, обаяния и сексуальности;
- внутреннее спокойствие и уверенность;
- раскрытие творческого потенциала.

Продолжительность курса: 5 дней по 3 часа.

Мужчина и женщина

Курс помогает мужчинам и женщинам понять потребности друг друга, узнать различия в восприятии мира, приводящие к непониманию и разногласиям, обучает уважительному отношению друг к другу. Семейным парам помогает простить накопившиеся обиды, наладить взаимопонимание, улучшить атмосферу в семье и выйти на новый уровень общения. Незамужним и неженатым помогает вступить в брак и создать гармоничные отношения в семье. Семейные пары могут посещать курс вместе или по отдельности.

Основные темы: лидерство в семье, мужское самолюбие; интимные отношения; поспитание детей; изучение различия качеств мужчины и женщины; прощение родителей, близких, себя; выявление и устранение конфликта в семейной жизни, разлитие нового мировоззрения человека, стремящегося к счастливой жизни.

Достижимый эффект: повышение личной эффективности во взаимоотношениях; построение гармоничных отношений в семье, основанных на уважении, взаимопонимании и поддержке; навык решения конфликтов и построения диалога с противоположным полом; освобождение от внутренних ограничений; создание и развитие любви.

Продолжительность курса: 2 дня по 7 часов.

Мужская тема

Комплекс лекций и тренировок, которые помогут мужчинам увидеть, в чем причина их недугов и неудач. Даст силы и возможности раскрыть свой потенциал, выйти на новый уровень бизнеса (работы), заработка и взаимоотношений в семье (с женщиной).

«Мужская тема» – это возможность для мужчины вложить свое время и деньги в себя и свой успех, в свое будущее и в качественное повышение уровня своей жизни. Это еще и отдых в компании с настоящими мужчинами, когда легко решаются любые мужские вопросы и рождаются новые источники мужества и уверенности.

Основные темы: работа над здоровьем тела, гормональным состоянием, настроением и запасом сил и энергии, проработка жизненных целей и задач, изучение простых и эффективных методов их достижения, становление действенных способов в сфере работы и бизнеса, а также коррекция взаимоотношений с противоположным полом.

Достижимый эффект: физически здоровое тело и повышение жизненного тонуса; восстановление гормонального фона и улучшение потенции; управление эмоциями и наработка стрессоустойчивости; улучшение семейных и межличностных взаимоотношений; постановка и достижение целей; самореализация и воспитание характера Победителя.

Продолжительность курса: 2 дня по 4 часа.

Детский курс

Наш детский курс — это своеобразная игра, где каждый ребенок может раскрыть свои таланты и понять, к чему у него по-особенному «лежит душа».

Дети получают навыки правильных взаимоотношений со взрослыми и сверстниками, полезные привычки к спорту и закаливанию, а также навыки развития памяти и интуиции. В процессе курса у детей меняется характер в лучшую сторону.

На детском курсе рекомендуется присутствие одного взрослого.

Основные направления работы: раскрытие творческого потенциала, устранение последствий перенесенных травм и операций, раскрытие и формирование способности к обучению, выявление индивидуальных склонностей, тренировка жизнелюбности и уверенности.

Достижимый эффект:

- запуск механизмов, направленных на восстановление и сохранение здоровья;
- профилактика циститов, устранение произвольного мочеиспускания;
- коррекция зрения, слуха и других органов чувств;
- нормализация функций опорно-двигательного аппарата и обмена веществ;
- устранение последствий сильных стрессов и испугов;
- установление теплых взаимоотношений с родителями.

Продолжительность курса: 7 дней по 3 часа.

Интернет-обучение по методу М.С. Норбекова

Наш Центр предлагает современный и удобный способ обучения по методу Мирзакарима Санакуловича Норбекова в онлайн формате. Это прохождение курса в реальном времени вместе с другими участниками, но только через Интернет. На протяжении трансляции курса всегда работает живой чат, где любой онлайн-участник может в реальном времени задать преподавателю свой вопрос и тут же получить на него ответ.

Для прохождения онлайн курса нам необходимо зайти на официальный сайт Центра <http://www.norbekov.com> и зарегистрироваться.

ВНИМАНИЕ! Если в вашем регионе проводится курс по системе М.С. Норбекова, то он обязательно будет в расписании нашего Центра на официальном сайте www.norbekov.com.

Помните, что квалифицированное обучение по системе М.С. Норбекова вы можете получить только в официальном Центре М.С. Норбекова в Москве.

Координаты и расписание региональных представительств вы можете найти на сайте www.norbekov.com, куда постоянно вносятся изменения и уточнения.

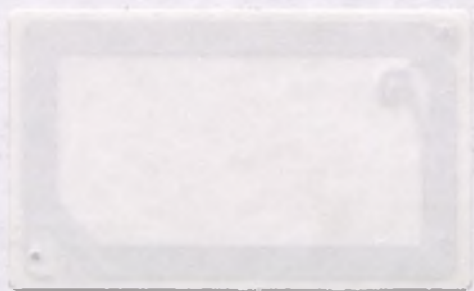
Москва, Центр М. С. Норбекова
8(495) 222-32-49;
www.norbekov.com

Для обучения в нашем Центре не важен возраст. Двери Центра открыты для всех, кто молод душой, кто верит в реальность мечты и готов воспользоваться мудростью, накопленной тысячелетиями.

Подарок для тебя,
дорогой читатель!
Вырежь данный купон
и получай скидку 5 %
на прохождение любого
курса в Центре
М.С. Норбекова
в Москве.

Для жителей регионов
скидка действует
на все онлайн курсы.
Купон может
использоваться один
раз и одним человеком.
Время действия
скидочного купона
не ограничено.

42000



ЭТУ КНИГУ ЖДАЛИ 15 ЛЕТ!



За гениальную способность делать людей лидерами Мирзакарим Норбеков получил блестящее звание **«МАСТЕР НАУКИ ПОБЕЖДАТЬ»**. Трое из десяти миллиардеров России — ученики мастера Норбекова.

Удобно сидите, дорогой читатель? В мягком кресле в теплой комнате?

Ну, так будьте уверены, что я приложу не только силы, но и накопленное за тридцать лет умение, чтобы расшевелить Вас и заставить действовать!

Как действовать, спросите?

Очень просто: превратиться в здоровую, богатую, счастливую и реализованную личность. Распознать свои слабости и победить их, развить сильные стороны... **Ну и найти вторую половинку!** То есть стать сверхуспешным, сверхнеотразимым и суперсчастливым.

А для этого я специально буду задевать Ваше самолюбие, чтобы Вы сказали: «Ах ты, зараза такая, да ты что! Да я тебя сейчас!

И как только увижу, что Вы за мной уже бежите с кирпичом в руках, пушусь наутек как раз в нужном направлении — туда, где Ваш тронный зал.

Спрячусь за трон и скажу: «Вот Ваш трон. Мавр свое дело сделал!»

А я от этого получу кайф, потому что в Вашем успехе заложено и мое участие.

ВРЕМЕНА

www.ast.ru

ISBN 978-5-17-084137-0



9 785170 841370 >

ПРОДАНО 40 МИЛ. КНИЖЕК В МИРЕ

МИРЗАКАРИМ
НОРБЕКОВ

**ОПЫТ
ДУРАКА** 1

книг и прозаний



THE UNIVERSITY OF LIFE

Норбеков обещал, что каждый, кто прочтет книгу «Опыт дурака», избавится от очков. Он сдержал обещание

Именно поэтому книгу «Опыт дурака» купили 40 миллионов человек по всему миру.