

A close-up photograph of a tortoiseshell cat's face, showing its distinctive black, brown, and orange fur. The cat's yellow eyes are prominent, and its whiskers are visible at the bottom. A white rectangular text box is overlaid on the right side of the image.

Сергей Попов

**Думай  
и богатей  
по-русски – 5**

Психология бизнеса

**Сергей Попов**  
**Думай и богатей по-русски**  
**– 5. Психология бизнеса**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=24612145](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24612145)*

*ISBN 9785448538636*

**Аннотация**

Книга посвящена тому, как выбор партнера для брака влияет на успех в коммерции. Описаны ритуалы для привлечения денег и другие приемы для успеха в бизнесе.

# Содержание

Часть первая. Любовь и деньги	5
Вступление	5
Глава 1. Компоненты «большого чувства»	10
Глава 2. Секс как залог успеха и процветания	32
Конец ознакомительного фрагмента.	43

**Думай и богатей  
по-русски – 5  
Психология бизнеса**

**Сергей Попов**

© Сергей Попов, 2017

ISBN 978-5-4485-3863-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Часть первая. Любовь и деньги

## Вступление

Природа отношения человека с миром денег – вот тайна, которую хотели бы знать многие. Постичь этот секрет, значит найти ключ, который раз за разом открывает возможность новых финансовых поступлений. Скажу честно, особых сложностей в отношениях человека с финансами нет..., если бы не одно «но». Это «Но» – привитая нам (и насаждаемая ежедневно и ежечасно) культура. Культура, которая в первую очередь учит нас отдавать: отдавать свое время, силы, чувства и, конечно же, деньги, тем, кто во всем этом нуждается. Сие деяние трактуется как проявление любви. На любви, по мнению апологетов современной культуры, стоит мир.

Я бы возможно поверил в это красивое умопостроение, если бы лично мои отношения с миром денег, а особенно отношения с людьми, которые обращались ко мне за советом на предмет обретения все тех же денег, постепенно, год за годом, не выстроили бы в моем сознании абсолютно другую причинно-следственную связь, существующую между миром людей и миром, который принадлежит Золотому Тельцу. Но обо всем по порядку.

Конец восьмидесятых, начало девяностых годов прошлого века были ознаменованы в России явлением, которое принято называть «сексуальной революцией». На смену знаменитому «секса в СССР нет» пришел повышенный интерес именно к интимной стороне человеческого бытия. Прилавки магазинов пестрели всевозможными изданиями типа «Как стать сексуальной женщиной». «Камасутра» продавалась на каждом углу плюс всевозможные «Записки дрянных девчонок» и т. п. Периодическая печать тоже не отставала в общей гонке наверстать упущенное в области интимных знаний. Один только фантастический тираж газеты «Спид-инфо» чего стоил! Кинопродукция, телепродукция тоже вносили свою лепту. «Греческая смоковница», «Эммануэль», телешоу «Про это» не сходили с экранов. А уж то, что не могло попасть к нам через телевизионный экран, попадало через видео. Нашпигованные телеинформацией эротического содержания люди брались рьяно пересматривать собственную сексуальную жизнь, а затем и перекраивать ее – бросать существующих супругов, заводить новых, обзаводиться многочисленными любовными связями и т. п. Правда, не все делали это на собственный страх и риск, многие обращались за советом к специалисту. В числе специалистов был и я.

Люди рассказывали мне о своих победах и неудачах на любовном фронте, я сравнивал их наблюдения с собственным опытом в этой области, и постепенно год за годом вы-

рисовывалась некая универсальная формула поведения человека, следуя которой он достигал успеха в отношениях с представителями противоположного пола. К слову могу сказать, что **успех в этой области уж никак не был связан с понятием «отдай».** (Если ты отдавал кому-либо предмет своего сексуального интереса, то уж точно никогда не получал его обратно.) **Успех базировался именно на проявлении эгоизма.** Люди легко усваивали это правило и охотно ему следовали, несмотря на то, что культурные рамки, в которых они продолжали существовать, твердили им обратное. (Они твердили: *отдай и тебе воздастся*). Люди в ответ кивали головами, говорили вслух, что, конечно, надо отдавать, надо делиться тем, что имеешь, с теми, у кого этого нет, а в своей жизни поступали строго противоположно, потому что так им подсказывал здравый смысл, а главное, первородный инстинкт, голос которого любой мало-мальски вменяемый человек слышит с особой отчетливостью.

Скажу честно, что в те «лихие девяностые» из числа клиентской братии темой денег не интересовался никто. Всех интересовала только любовь и, как помнит читатель, совсем не та, бестелесная, на которой, по мнению апологетов культуры, стоит мир, а плотская любовь, на которой этот мир зиждется на самом деле. Психологи (в их числе и я) научились давать людям правильные советы именно в этой сфере.

Ситуация на рынке психологических услуг кардинально

изменилась в конце августа – начале сентября 1998 года. Обвал рубля, последовавший за ним шок. После этих событий тема любви не стала интересовать никого, всех стали интересовать только деньги, а точнее, откуда их теперь брать.

Лично я в тот период не имел каких-либо серьезных работ в области, относящейся к психологии бизнеса, но люди, приходя на консультацию, раз за разом задавали мне один и тот же вопрос, как им выстроить свои взаимоотношения с деньгами для того, чтобы последние у них были. Мне было надо что-то им отвечать. В такой ситуации на помощь приходит система аналогий: те поведенческие формулы, которые успешно работали, когда речь заходила о нормализации отношений с противоположным полом, я стал трансформировать на взаимоотношения людей с деньгами и давал соответствующий совет, плюс сам в своей коммерческой деятельности стал придерживаться этих же ориентиров. Такой подход давал устойчивый положительный результат, как моим клиентам, так и мне самому, что позволило экономически безболезненно пережить ту самую злополучную осень.

Впоследствии я все чаще и чаще стал обращать внимание на то, что **борьба каждого конкретного человека за продление его рода тесно увязана с его же борьбой, но уже за денежные знаки. Успехи и неудачи на обоих поприщах могут иметь одинаковые истоки. Позитивный опыт в одной области можно переносить в другую и результатом опять будет успех. Сексуальные мо-**

**тивировки – самые действенные, они легко заставляют человека прекратить бездействовать и начать зарабатывать деньги.**

Одним словом, ПОНИМАНИЕ ПРОЦЕССОВ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ СУЩЕСТВУЕТ, А ГЛАВНОЕ, ВОСПРОИЗВОДИТ СЕБЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ПОПУЛЯЦИЯ, ПОЗВОЛЯЕТ ПРОЛИТЬ СВЕТ НА ТО, БЛАГОДАРЯ КАКИМ МЕХАНИЗМАМ К ЧЕЛОВЕКУ ПРИХОДЯТ ДЕНЬГИ. Такой подход позволяет увидеть истинное положение вещей и избежать ложных догм, которые нам навязывает культурная традиция того общества, из которого мы шагнули в мир рыночных отношений.

А теперь перейдем к подробному изучению того, как же связаны в нашей жизни любовь и деньги.

# Глава 1. Компоненты «большого чувства»

Поговорим о любви как явлении нашей жизни и ее связи с поступающими к нам деньгами.

**Каждый, кто переживал чувство влюбленности, знает, что его приход в твою жизнь сопровождается внезапно нахлынувшим приливом сил. Ну, а когда силы бьют через край, то и дела спорятся, а если дела связаны с коммерческой деятельностью, то влюбленному бизнесмену сопутствует удача, повышенный приток денег.**

Понятное дело, что впервые это чувство по отношению к тому или иному человеку может возникнуть при очной встрече с ним (часто первой). Так почему же при встрече с одними людьми это чувство внутри нас возникает, а при встрече с другими мы не только не испытываем прилива сил, но и, наоборот, можем резко ощутить их недостаток, а то и вовсе впасть в депрессию? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, надо подойти к охватившему вас состоянию душевного подъема не как к явлению духовному, а как к явлению физическому. Действительно, откуда могла внезапно взяться энергия? Ведь это она обеспечивает приподнятость духа. Мы только оказались рядом с конкретным человеком и тут же ощутили, как нас наполнила сила. **Такой способностью**

**обладает только одно физическое явление – эффект волнового резонанса. Только он внезапно порождает энергию, взявшуюся как бы из ничего.**

Но эффект волнового резонанса возникает в том случае, когда в пространстве сталкиваются волны одинаковой частоты. Какие это могут быть волны, да, при том, одинаковой частоты, если они возникли между двумя людьми, находящимися в непосредственной близости друг от друга? Ответ один: **это могут быть волны, которые излучает фиксированная форма (каковыми в сущности являются туловище человека и его голова).** Но туловище может двигаться – руки жестикулируют, ноги тоже на месте не стоят, а вот фиксированной остается голова. Значит, устойчивые формовые волны излучает она, а конкретно, ее рельеф. Самая выпуклая точка этого рельефа – нос. Отсюда следует: **если у двух людей носы одинаковой формы, то они излучают в пространство формовую волну одинаковой частоты.** Если такие люди находятся в непосредственной близости друг от друга, то волны, идущие от их носов, сталкиваются в пространстве, порождая эффект волнового резонанса, который, как мы знаем, сопровождается выделением энергии. На кого устремляется внезапно появившаяся энергия? – Да, на наших двух героев. Поэтому они чувствуют, как у них поднимается настроение, и силы начинают бить через край, когда они оказываются в обществе друг дру-

**га.** Главное, направить возникшую энергию себе во благо, а не во вред.

Ко мне обратился Василий, молодой мужчина, некогда занимавшийся коммерцией в небольшом городке Брянской области, а в последний год перебравшийся в Москву. В столицу Василий переехал из деловых соображений – уж больно много возможностей таит в себе столь крупный мегаполис для тех, кто молод и предприимчив. Денег на покупку жилья у мужчины не было, поэтому, поскитавшись по съемным углам, он подумал решить проблему проживания в Москве другим способом, прибиться к женщине, у которой такое жилье имелось. Василий был молод, привлекателен, поэтому задуманное им легко осуществилось. Он стал гражданским мужем одной из жительниц столицы. Ко мне мужчина обратился, вот по какому поводу.

Несмотря на то, что гражданская жена Василия была достаточно молода, предприниматель жаловался на то, что после общения с ней он испытывает заметный упадок сил. Как следствие, коммерческие дела он ведет без куража, без душевного подъема, отсюда и успехи его невелики. Правда, Василий грешил на то, что квартира, в которой он живет со своей гражданской женой, находится в геопатогенной зоне и эта зона забирает у него силы, а вместе с ними удачу в делах. Он привез мне много фотографий того жилья, где жил, сказав, что если я подтверждаю его опасения, то он уговорит хозяйку квартиры продать жилье, чтобы купить новое в другом энер-

гетически благополучном месте. На фотографиях на фоне жилья, конечно же, была запечатлена так женщина, кому это жилье принадлежало.

Продиагностировав снимки, я сказал посетителю, что, на мой взгляд, ему надо менять не столько квартиру, сколько спутницу жизни. Энергетика жилья была абсолютно нормальной, энергетика женщины тоже, да вот только внешний облик последней уж очень не подходил к той внешности, которой обладал Василий. Дело в том, что у мужчины был крупный прямой нос, а у его гражданской жены нос был маленький, а главное, вздернутый вверх и курносый. «Каким образом такая деталь лица, как нос, может так сильно влиять на внутреннее самочувствие?» – поинтересовался мужчина. Я рассказал ему про такое физическое явление, как формовые волны, про источник их возникновения – фиксированные черты лица, среди которых главное место занимает нос, и попросил вспомнить школьный курс физики: что бывает, когда в пространстве сталкиваются волны абсолютно разных частотных характеристик. Мужчина напряг память и ответил: «Возникает явление волнового диссонанса». «А чем оно сопровождается?» – не отставал я. «Оно сопровождается поглощением энергии». – ответил собеседник. «А теперь давайте рассуждать, – предложил я. – Если форма носа вашей гражданской жены уж очень сильно отличается от формы носа вас самого, то это значит, что волны, излучаемые этой самой заметной частью ваших лиц, будут заведомо разных

частот. Когда вы находитесь далеко друг от друга, этот факт никак не влияет на ваше самочувствие, а вот когда вы рядом, то формовые волны, идущие от носов, сталкиваются в пространстве, возникает эффект волнового диссонанса, сопровождающийся поглощением энергии. Но из кого поглощается эта энергия?» «Наверно из нас обоих, – ответил Василий. – У меня куража нет, а сожительница моя, так та вообще болеет. Почему – не может понять, но как только я переселился к ней в дом, ее настигает то одна болезнь, то другая». «Одним словом, я не советовал бы вам находиться вместе даже из соображений экономической целесообразности, – последовал мой вердикт. – Хотя о последней, как я понял, говорить не приходится. Бизнес по вашим же словам идет у вас все хуже и хуже».

Посетитель согласился со мной, но тут же любопытствовал: «А тогда какой нос должен быть у женщины, чтобы мне рядом с ней сопутствовала удача?» «Сообразите сами» – предложил я. «Успех порождает энергия, – стал вслух размышлять Василий. – Энергия появляется вследствие эффекта уже волнового резонанса, а не диссонанса, как в моем случае. Волновой резонанс в свою очередь результат столкновения в пространстве волн одинаковой частоты. А одинаковой частоты формовые волны излучают фиксированные предметы, схожие по форме. Значит, носы, мой и моей новой избранницы, должны быть одинаковыми. – Мужчина взглянул на себя в зеркало. – То есть, нос этой женщины должен

быть прямой и длинный, как у меня». Мне оставалось только утвердительно кивнуть.

Со временем Василий встретил такую женщину. «Мы оба словно помолодели на десять лет, – делился впечатлениями он. – Мои коммерческие дела резко пошли в гору».

**Но состояние любви ознаменовывается не одним только душевным подъемом, приливом сил, это чувство включает в себя еще и состояние душевной гармонии. Мы чувствуем себя комфортно рядом с тем человеком, к которому испытываем чувство любви, рядом с ним мы отдыхаем душой.**

**Что значит «отдыхаем душой?» – Это значит, что организм этого человека помогает уже нашему собственному организму поддерживать энергетический баланс.**

Не секрет, что люди бывают разных типов. Одни настолько энергичны, что просто не знают, как избавиться от переполняющей их энергии, другие, наоборот, считают, что им не хватает жизненных сил, и стремятся их восполнить, энергетика третьих носит спонтанный характер: силы то переполняют их, то внезапно покидают, то вдруг вновь бьют через край и т. п.

**Судить об энергетическом укладе того или иного человека можно по цвету его глаз.**

**Люди с холодным цветом глаз, серым, голубым, синим, наделены избыточной энергией.**

**Люди с глазами теплых цветов, карий, черный, желтый, наоборот, испытывают ее недостаток.**

**Те, у кого цвет глаз смешанный, серо-желтый, но особенно серо-карий, обладают энергетикой, организованной спонтанно.**

**ПОЭТОМУ ДЛЯ ХОЛОДНОГЛАЗОГО ЧЕЛОВЕКА УСПЕХ В ДЕЛАХ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПРИСУТСТВИЕМ РЯДОМ ТАКОГО ПАРТНЕРА, КОТОРЫЙ БЫ НЕ СТОЛЬКО ПОДПИТЫВАЛ ЕГО СВОЕЙ ЭНЕРГИЕЙ (ЕЕ В ИЗБЫТКЕ У САМОГО ОБЛАДАТЕЛЯ ХОЛОДНЫХ ГЛАЗ), СКОЛЬКО ТАКОГО, КТО МОГ БЫ С УСПЕХОМ ПОГЛОЩАТЬ НЕИЗРАСХОДОВАННЫЕ СИЛЫ, ЕСЛИ ТАКОВЫЕ ОСТАЮТСЯ ПОСЛЕ ТРУДОВОГО ДНЯ.**

Два брата близнеца, Андрей и Иван, оба голубоглазые, женились на таких же голубоглазых девушках и ни одного из братьев семейная жизнь не наладилась. Оба молодых мужчины пошли работать в государственные учреждения. У Андрея жена трудилась в том же учреждении, где и он, а у Ивана супруга вообще не работала. И тем не менее проблемы в обеих семьях были одинаковые.

Как известно, труд в государственных учреждениях не забирает у служащих все силы без остатка и после рабочего дня они в избытке присутствовали как в Андрее, так и в его жене. Оказавшись дома вдвоем, каждый из супругов пытался избавиться от неизрасходованной энергии, естественно, с помощью своего партнера. Андрей страстно рассказывал

жене обо всем, что произошло у них в отделе, желая найти в ее лице терпеливого слушателя, чтобы она дала беспрепятственно ему высказаться, читай: сбросить лишнюю энергию и успокоиться. Но эта пассивная роль супругу никак не устраивала. Она, обладавшая глазами такого же голубого цвета и тоже не израсходовавшая свой энерго-потенциал в течение рабочего дня, тоже стремилась найти выход силам и обрести душевный покой. Поэтому, не слушая своего супруга, она начинала говорить сама – бурно рассказывала о том, что происходило уже в ее отделе. Короче, оба супруга не слушали друг друга. Они хотели только говорить. Сначала взаимные претензии, затем ссоры, переходящие в бессонные ночи с выяснением отношений. Все это не способствовало тому, чтобы успешно трудиться даже на государственном поприще. Начальство было недовольно обоими, не давало им расти по карьере.

У Ивана дела обстояли и того хуже. Стоило ему вернуться домой, как не работавшая голубоглазая жена буквально набрасывалась на него в стремлении израсходовать уже огромный потенциал собственных сил. О том, чтобы дать мужчине сбросить излишек энергии не могло быть и речи. Женщина не замолкала ни на минуту: она рассказывала о кознях соседей, о происшествиях на улице... Иван тоже не мог сбросить излишнюю энергию. Нерастроченная энергия нарушает сон, делает человека раздражительным, конфликтным. В результате и второй брат-близнец был на плохом счету у своего на-

чальства.

Когда братья пришли ко мне, я объяснил им, что причиной их карьерных неудач служит невозможность балансировать свою энергетику с помощью человека, который находится рядом. Два холодноглазых супруга могут проживать под одной крышей, но при одном условии, что рабочий день заберет без остатка имеющиеся у них силы. Поэтому, во имя сохранения семьи, следует сменить существующий род деятельности на более интенсивный, например, на занятие самостоятельным бизнесом. За эту идею ухватился Андрей. Иван же заявил, что работу менять не хочет и хочет видеть свою жену исключительно домохозяйкой. «Тогда надо менять жену, – посоветовал я и уточнил. – Вам в дом нужна женщина с теплым цветом глаз. Ей для комфортного самочувствия нужно потреблять избыток чьей-то энергии. Если вы останетесь работать на прежнем месте, то этот избыток всегда будет иметься у вас после трудового дня».

В течение года братья воплотили в жизнь мой совет. Андрей с супругой, покинув госслужбу, занялись самостоятельным бизнесом. Бизнес, как известно, работа на износ, поэтому в обществе друг друга они теперь стремятся черпать силы, а не расходовать их. И тот факт, что оба холодноглазые, позволяет брать энергию у партнера, когда своя энергия закончилась, а дела не завершены. Кстати, о делах. Они у супругов идут в гору.

Иван остался работать на прежнем месте, а вот жена у него

теперь другая, она с большими карими глазами, и, конечно же, целый день сидит дома. Несмотря на это, когда Иван приходит с работы, она всегда чувствует себя немного уставшей, поэтому охотно «подзаряжается» его энергией, – она внимательно выслушивает рассказы мужа про инициативы, которые он хотел воплотить в течение трудового дня, да так и не смог этого сделать. Часто просит Ивана повторить рассказ еще раз. Мужчина стал спокойным, уравновешенным, терпимым. Таких подчиненных ценит начальство и охотно продвигает по карьере. Иван стал стремительно расти в чинах.

**Нельзя сказать, что обладатели теплых глаз, энергетически слабей, чем обладатели глаз холодных, просто их психика устроена так, что они ощущают состояние душевного комфорта тогда, когда чувствуют, что могут не расходовать себя интенсивно. А если уж израсходовать себя пришлось, то в этом случае им комфортно иметь рядом спутника жизни, от которого можно восполнить истраченную энергию. Последними являются те люди, чьи глаза именно холодного цвета.**

Так кареглазый бизнесмен Максим жаловался мне на то, что семейная жизнь серьезно затрудняет ход его коммерческих дел. Гражданская супруга Максима тоже была кареглазой и поэтому, как и ее муж, не любила делать лишних шагов. «Вернусь я с работы уставший, еле ноги волоочу, – рас-

сказывал Максим, – так она еще обязательно попросит или мусорное ведро вынести или помочь ей пропылесосить ковер. А то и вовсе сорвет с работы в угоду своим женским делам: плитку для ванной подобрать, свозить в магазин модной одежды. Я ей говорю: „Я же деньги приношу в семью. Зачем меня грузить домашней мелочью?“ Мне-то может и приятно, но тогда, когда я хочу, а главное, могу это сделать. А так получается, что я не могу распоряжаться ни своим временем, ни своими силами – все время жду, что меня куда-то сорвут, что-то заставят делать. Меня преследует страх, что в какой-то решающий момент у меня кончатся силы, потому что они растрачены по пустякам. От этой неуверенности в себе у меня, наверное, и бизнес идет через пень-колоду».

Я посоветовал Максиму, пока он окончательно не узаконил свои отношения с этой кареглазой женщиной и не заимел с ней детей, подумать о расторжении союза. Ему, чтобы успешно вести бизнес, была нужна спутница с серыми или голубыми глазами. Этот тип людей более самодостаточен. Конечно, я не давал гарантии, что холодноглазая блондинка не будет заставлять мужчину по возвращении с работы выносить мусорные ведра и пылесосить ковры, но за что можно было поручиться, так это за то, что энергия такой женщины, которой она охотно разбрасывается, с лихвой компенсирует мужчине непредвиденные траты сил. В итоге Максима покинет страх, что в решающий момент сил ему может не хватить, а значит, дела в коммерции пойдут нормально.

Максим поступил не так, как я советовал, но его шаг тоже был правильный. По роду деятельности мужчина нет-нет да посещал страны Юго-Восточной Азии и от своих соотечественников-бизнесменов, работавших там, прослышал, что женщины этих стран, хотя и обладают черными или карими глазами, но очень удобны для брака. Дело в том, что в странах, где испокон веку проживают одни лишь кареглазые люди (люди, стремящиеся переложить свои дела на другого), сложилась такая культурная традиция, которая строго регламентирует, кто из супругов чем должен заниматься в доме. А главное, в этой традиции воспитывается каждое новое поколение, и она исполняется неукоснительно – никто не сваливает ни на кого своих дел.

Максим неплохо знал язык, поэтому решил сойтись под одной крышей с девушкой, воспитанной на Востоке. «Наконец-то я вздохнул спокойно, – с облегчением рассказывал мужчина, вновь оказавшись у меня на приеме. – Я твердо знаю, что от меня требуется: обеспечить материально женщину и наших детей, когда они появятся, знаю, сколько надо уделять им внимания и когда. А главное, я знаю, что живущая рядом женщина от меня никогда не потребует ничего лишнего. Теперь я способен рассчитывать свои силы, поэтому страх и неуверенность оставили меня и бизнес пошел в гору».

Другой предприниматель, Валерий, тоже обладавший карими глазами, оказавшись в аналогичной ситуации, решил

свою проблему так, как обычно в этих случаях советую я, то есть, выбрал в спутницы женщину с голубыми глазами из обычного города центральной России. Конечно, его спутница нет-нет, а преподносит ему сюрпризы в виде незапланированных домашних дел, но ее бьющая через край энергия с лихвой компенсировала непредвиденные энерготраты бизнесмена, что позитивно сказалось на ходе его бизнеса.

**Итак, КАРЕГЛАЗЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УСПЕШНО ВЕСТИ ДЕЛА, МОЖЕТ СХОДИТЬСЯ ПОД ОДНИМ КРОВОМ С ТАКИМ ЖЕ КАРЕГЛАЗЫМ СПУТНИКОМ ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ИХ СЕМЕЙНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СТРОГО РЕГЛАМЕНТИРОВАНЫ КУЛЬТУРНОЙ ТРАДИЦИЕЙ, КОТОРАЯ НЕУКОСНИТЕЛЬНО СОБЛЮДАЕТСЯ. ЕСЛИ НАЙТИ ТАКОГО СПУТНИКА НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНЫМ, СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ СВОЙ ВЗОР НА ЧЕЛОВЕКА С ХОЛОДНЫМ ЦВЕТОМ ГЛАЗ.**

**Обладатели глаз смешанных цветов (чаще всего серо-карих) имеют характер импульсивный: подъемы настроения чередуются со спадами. Во время подъема такой человек может сделать очень много как на ниве коммерции, так и по дому, но затем наступает спад, в период которого лучше всего не предпринимать активных действий, дать восстановиться организму и дожидаться минут подъема.**

На подъеме сил такой человек с лихвой компенсирует те

свои отставания, которые имели место из-за его временного бездействия. По этой причине людям со смешанным цветом глаз трудно подчинить себя каким-то заранее намеченным планам, неукоснительно следовать данным обещаниям. Они безусловно выполняют обещанное и добьются намеченного, но не в строго обозначенные сроки, а тогда, когда этому будет способствовать их внутренний биологический ритм. Это может произойти раньше оговоренного времени, но может и позже. Такой импульсивный стиль жизни требует понимания и поддержки того человека, который находится рядом. Таких людей легче понять и принять тем, кто сам обладает схожим импульсивным характером, а значит, и смешанным цветом глаз.

**Поэтому ОБЛАДАТЕЛЯМ СЕРО-КАРИХ ГЛАЗ ЛУЧШЕ СХОДИТЬСЯ ПОЛ ОДНОЙ КРЫШЕЙ СТЕМИ, КТО ОБЛАДАЕТ ТАКИМИ ЖЕ СЕРО-КАРИМИ ГЛАЗАМИ.**

**ОБЛАДАТЕЛЯ ГЛАЗ ЗЕЛЕНО-КАРИХ – с ОБЛАДАТЕЛЯМИ ЗЕЛЕНО-КАРИХ.**

**Есть еще в природе так называемые «рябые» глаза, в них по серо-зеленому или серо-желтому полю глазного яблока разбросаны многочисленные коричневые крапинки. ОБЛАДАТЕЛЮ ТАКИХ ГЛАЗ ЛУЧШЕ ВСЕГО НАЙТИ ДЛЯ СОВМЕСТНОЙ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА С ТАКИМИ ЖЕ «РЯБЫМИ» ГЛАЗАМИ.**

Должен отметить, что не одни лишь взаимопонимание и взаимную терпимость будут результатом такого союза. Как

правило, между мужчиной и женщиной, имеющими разноцветные глаза одинаковых оттенков, вспыхивают очень сильные по накалу чувства. Эти чувства, конечно же, являются мощным подспорьем, если один из партнеров или сразу оба стремятся зарабатывать деньги.

У Булата были красивые серо-карие глаза, издалека производившие впечатление дымчатых, да и сам мужчина был рослый, статный, занимался бизнесом и не безрезультатно. От поклонниц не было отбоя, да вот только при попытках жить вдвоем гармоничного состояния души у мужчины не было. «Сами мне вешаются на шею, а потом сами же упрёкают меня, что я, дескать, не такой, как им хотелось. – жаловался мне Булат. – Одна сожительница, кареглазая Галя, все время пилила меня: «Что ты, мол, лежишь на диване, а твой бизнес стоит? А вдруг что-то упустишь? Вдруг тебя обойдут конкуренты? Я боюсь, что с таким, как ты, я останусь без куска хлеба и без крыши над головой». Я объясняю ей: такой у меня характер: лежу, не хочу работать, а затем вдруг откуда-то во мне берутся силы, и я буквально сворачиваю горы, а затем снова «впадаю в спячку». Короче, она так «достала» меня своими страхами, что я сам стал бояться, а вдруг она права – вдруг я что-то упущу, вдруг разорюсь и т. д. Страх не лучший советчик в бизнесе, дела пошли из рук вон плохо. Галя сама ушла от меня.

Без ее постоянных опасений я зажил спокойно, дела наладились, но ведь это же ненормально для молодого здорового

мужчины жить одному. Я сошелся с другой женщиной, Леной. Она была светловолосая, голубоглазая и очень энергичная. Она сама склонила меня жить вдвоем, склонила и тут же начала пилить: «Вот ты – нерасторопный, ты – тюфяк». «Ну и что? – отвечаю я. – Зато у меня, такого «тюфяка», хорошо идут дела. А она говорит: «Вот если бы ты был расторопный, у тебя дела шли бы в тысячу раз лучше. Я пришла в твою жизнь для того, чтобы тебя «разбудить». А я-то уже научен горьким опытом, я знаю, что «будить» меня не надо. От этого в делах все только хуже будет. Пытаюсь ей объяснить это, она не верит. «Не может быть, – говорит. – Вот я чем больше работаю, тем лучше результат. А ты что, какой-то другой?» И тут я сам понял: да, я – другой, я какой-то не такой, как все. Меня, кстати, Лена еще вот чем утвердила. Договоримся с утра, что вечером, например, пойдем в ресторан или на дискотеку. Я возвращаюсь с работы домой, ну, нет у меня настроения еще куда-то идти, нет желания веселиться. Говорю: «Давай перенесем наш проект ну, например, на следующий день, когда у меня будет подходящее настроение». А она в ответ: «Настоящие мужчины так не поступают. Настоящий мужчина, если дал слово, то должен его держать». Знаете, когда тебя дома не считают мужчиной, дела в бизнесе хорошо не идут. Опять моя коммерция дала сбой. Может мне вовсе жить одному? Женщина в доме принесет мне одни неудачи».

Я возразил Булату. Что впечатление от жизни с предста-

вительницей прекрасного пола у него изменится, как только рядом окажется та, чьи глаза такие же дымчатые (серо-карие), как и у него самого. Он послушал совет и не пожалел. Поскольку Булат, как я уже говорил, был мужчина видный и девушки сами искали знакомства с ним, то ему не составило большого труда выделить из их числа ту, чей цвет глаз был практически таким же, как у него. Начались отношения, которые оказались к восхищению мужчины мало того, что гармоничными в быту, но еще и наполнили его существо страстью. Во имя этой страсти, а главное, той, которая вызывала в нем эту страсть, Булат был готов сворачивать горы в те часы, когда переживал подъем, как следствие и бизнес стал шириться и расти. Мужчина был рад, что когда-то не отказался от идеи строить дом вдвоем с представительницей прекрасного пола, а разобрался, какой именно человек должен находиться с ним рядом, чтобы было счастье в душе и успех в делах. Естественно, что это **должен быть тот человек, с которым имеет место идеальный обмен энергиями.**

Когда мы ведем разговор об энергетическом балансе, как одной из основ состояния влюбленности, состояния, которое дает человеку мощнейший тонус в жизни, а главное, в работе, то нельзя забывать, что **передача энергии от человека к человеку осуществляется, в том числе, и через речь.**

**Одни люди говорят много, стремясь тем самым сбросить избыточную энергию, которая мешает им обрести внутренний покой, другие люди, наоборот,**

**несловоохотливы – они любят больше слушать других, не говорить сами.** Являясь молчунами и благодарными слушателями, они экономят собственный энергопотенциал, стремясь пополнить его энергиями рассказчиков. Так они достигают состояния внутреннего комфорта. **Есть и третий тип людей: они приблизительно в равной степени стремятся как говорить сами, так и слушать других.**

Я думаю, что читателю уже понятно, что **СХОДИТЬСЯ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ ЛУЧШЕ ТАКИМ ОБРАЗОМ: «ГОВОРУНАМ» С «МОЛЧУНАМИ», А ЛЮДЯМ, УМЕРЕННЫМ В РАЗГОВОРАХ, – ДРУГ С ДРУГОМ.**

Но как определить, к какой категории относится тот или иной человек: ведь на ранней стадии общения обстоятельства или воспитание могут порой заставить «молчуна» стать не в меру разговорчивым, а «говоруна», наоборот, молчать как рыба.

**О склонности человека говорить или молчать могут поведать его губы.**

Если у человека губы полные и длинные (большой рот), он очень любит говорить и поэтому в быту говорит много. Если губы короткие и тонкие (короткий рот), то этот тип людей несловоохотлив, предпочитает слушать других. Если губы средних размеров: в меру полные и не слишком длинные, то их обладатели в равной степени предпочитают как говорить сами,

## **так и слушать других.**

У меня был приятель, умный, предприимчивый человек. Мы, когда были молоды, часто ходили с ним в туристические походы. В этих походах меня удивляло в нем одно: он не ложился спать вместе со всеми, а, устроившись у костра, обязательно дожидался, когда лагерь заснет крепким сном. Сам он ложился спать почти под утро. Чем он там занимался в одиночестве, не знал никто. Мне это узнать довелось. Просыпаясь по ночам, я слышал у палатки оживленный разговор. Сначала я думал, что это кто-то еще засиделся у костра с моим другом и не выглядывал из палатки. Но однажды выглянул. Велико же было мое удивление, когда я увидел, что около костра кроме моего приятеля нет никого. Мужчина всю ночь напролет разговаривал сам с собой. Обычно так поступают люди, имеющие психические отклонения, но я хорошо знал этого парня, знал, что он абсолютно вменяем.

Поинтересоваться у него, в чем причина столь странного поведения, я не решался, пока друг сам не заговорил на эту тему. Оказалось, что его жена до свадьбы молчала, как рыба, и только слушала, как говорит он. Такая женщина очень нравилась моему другу, потому что поговорить он любил, поэтому он и решился на брак с ней. Но как только у нее на руке оказалось обручальное кольцо, да еще появился ребенок, она вдруг стала такой разговорчивой, что не позволяла моему другу буквально вставить слово. «Но во мне тоже ведь существует потребность говорить! – жаловался при-

атель. – А дома мне говорить не дают, я должен только слушать, как говорит жена. Вот я на выходные и уезжаю в лес, когда с компанией, когда со старшим ребенком, а когда и во все один, жду, когда спутники (если они есть) лягут спать, а затем удовлетворяю свою потребность говорить».

Когда уже позже я стал заниматься физиогномикой, то вспоминал своего друга и его жену. Оба они обладали крупным ртом, то есть, длинными пухлыми губами, поэтому высокая потребность говорить была присуща обоим.

К сожалению, это обстоятельство сильно повредило моему приятелю на предмет его реализации на коммерческом поприще. Большие финансовые проекты рождаются, как правило, из предстоящих больших трат самого коммерсанта. Но у моего друга из года в год впереди была одна перспектива: уйти в лес, зажечь костер возле палатки и получить то, чего он был лишен дома – возможности говорить. Осуществление такой перспективы не требует сколь бы то ни было серьезных денег. Поэтому мой друг так и остался мелким предпринимателем, несмотря на имеющиеся у него ум и трудолюбие.

А вот абсолютно другой пример.

Эту нелепую ситуацию мне обрисовал предприниматель по имени Павел. Он и его жена, оба – молчуны. «Попросишь жену, придя домой, хотя бы что-то да рассказать мне: как день провела, а она в ответ. «Да нечего мне рассказывать, день как день. Ты лучше сам что-нибудь расскажи – у те-

бя жизнь интересней, чем у меня. – жаловался бизнесмен и объяснял. – А я такой, что из меня слова не выдавишь. Ну, не люблю языком чесать и все. Вот и сидим дома вдвоем, как сычи. Телевизор это не то. Хочется и человеческую речь послушать так, чтобы рассказчик вот здесь рядом с тобой был. Не помню уж кому из нас в голову пришла идея – давай друзей позовем, пусть они что-нибудь рассказывают, а то и споют. Но ведь так просто друзей позвать нельзя – надо накрыть стол: закупить еду, напитки. Один раз накрыли стол, зазвали знакомых, потом второй, третий и так и пошло. Весело, хорошо, гости наедятся, подвыпьют и давай языками чесать, а то и петь. Сначала под гитару, потом я караоке купил. Мы с женой сидим, слушаем – впитываем, так сказать, людскую речь, которой самостоятельно друг друга порадовать не можем. Сначала нравилось. Потом стали замечать, что наши друзья одни купили шикарную машину, другие построили загородный дом, третьи улучшили городское жилье, а мы вроде бы и работаем, а позволить купить себе ничего не можем. Стали разбираться: почему? Оказалось, что застолья с друзьями съедают у нас все деньги. Выходит, что мы работаем лишь для того, чтобы кто-то наполнял наш дом человеческой речью».

Когда я взглянул на лицо собеседника, а затем на принесенную им фотографию жены, то увидел, что оба супруга имеют маленький рот: губы тонкие и короткие.

Вот такая нелепая ситуация.

Одним словом, ГАРМОНИЧНОЕ, А ГЛАВНОЕ, ПРИПОДНЯТОЕ ДУШЕВНОЕ СОСТОЯНИЕ, КОТОРОЕ СОПРОВОЖДАЕТ ЧУВСТВО ЛЮБВИ И СПОСОБСТВУЕТ УСПЕХУ В ДЕЛАХ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЗАВИСИТ ОТ ВНЕШНИХ ЧЕРТ КАК ВАС САМОГО, ТАК И ВАШЕГО ИЗБРАННИКА.

## Глава 2. Секс как залог успеха и процветания

Руководствуясь таким ощущением как сексуальное влечение, люди могут сдвигать горы, а уж если человек является предпринимателем, то для достижения мечты обладать чьим-то конкретным телом, он способен проявлять чудеса трудоспособности и изобретательности. Женщины прекрасно осведомлены об этом и многие из них желали бы получить в поклонники человека, который, во-первых, умел бы делать деньги, а во-вторых, стремился бы обладать их прелестями. Тогда проблема материального благополучия данной особы была бы практически решена. Увы, некоторых представительниц прекрасной половины человечества ждет разочарование на этом пути – их тела не столь нравятся тем мужчинам, чьи финансовые возможности, напротив, нравятся им.

Чаще всего за помощью обращаются женщины, у которых полностью (или почти) отсутствует бюст.

Я надеюсь, что эту книгу держат в руках люди взрослые, поэтому приведу без купюр содержание женских жалоб. «Сергей Николаевич, – обращается ко мне кто-то из дам, – увеличьте, пожалуйста, мне бюст». «Зачем?» – интересуюсь я. «А понимаете, – следует ответ, – я чувствую, как во время свидания с мужчиной его рука что-то ищет у меня под коф-

той, не может найти и разочарованно сползает. От этого проистекают все мои неудачи в жизни. Если бы не моя маленькая грудь, я нашла бы себе богатого поклонника и жила бы, как у Христа за пазухой». «Я грудь не увеличиваю, – следует мой ответ, – но помочь могу. Все дело в том, что вашу едва заметную грудь ищет не та рука. Да, да, **тяга мужчины к тем или иным женским формам зависит от формы его собственных пальцев.** Если есть маленькая грудь, существуют и такие пальцы, обладателей которых приводит в восхищение тот факт, что эта самая заметная деталь женского тела, как бы и незаметна вовсе». Собеседница недоверчиво смотрит на меня, чтобы убедить ее я привожу пример. «Давайте возьмем начало двадцатого века. Каких женщин рисовали художники? Каких снимал кинематограф? Анну Ахматову кто только не рисовал, включая знаменитого Модильяни и новомодного Альтмана. Вы меня извините, – обращаюсь я к собеседнице, – но ваш бюст куда более пышный, чем у известной поэтессы и восхитительной женщины. Возможно вас смущает, что ее рисовали новомодные художники, стремящиеся скорее эпатировать публику, чем потакать ей. Тогда возьмем Валентина Серова – живого классика тех дней. Кого же он пишет? – балерину Идочку Рубинштейн. Я специально держу её портрет на своем сайте. Войдите на сайт, и вы удостоверитесь, что в состязании бюстов Идочке Рубинштейн до вас, как до Луны. А не сходившая с экранов звезда немого кино Вера Холодная? Она в этом

соревновании тоже вам не соперница, и тем не менее какой успех у мужчин, какие поклонники! А теперь давайте разберемся, почему состоятельным мужчинам начала прошлого века нравились женщины с миниатюрным бюстом? Да потому что в тот период большая часть состоятельных людей относилась либо к аристократам, либо к творческой интеллигенции, а у **этой категории мужчин пальцы рук чаще всего длинные и тонкие. Природа распорядилась так, что обладателям пальцев именно такой формы нравятся женские тела, на которых бюст почти незаметен.**

Для того, чтобы вы убедились в существовании очевидной зависимости мужских пристрастий к тем или иным женским формам, мы можем продолжить экскурс в историю. Начиная с середины тридцатых годов по середину пятидесятых того же двадцатого века с советского киноэкрана не сходили такие звезды, как Орлова, Ладынина, Целиковская, Серова, Федорова. Но если внимательно присмотреться к их комплекции, то можно заметить, что у всех четверых она практически одинакова: средний рост и крупный бюст. Почему кино (наиважнейшее из искусств!) отдавало предпочтение именно такому типу? Да потому что именно такие тела вызывали сексуальное возбуждение, как у большинства зрителей той эпохи, так и у влиятельных покровителей этих актрис. Что это были за мужчины? Массовым зрителем были рабочие и колхозники. **Ладонь у таких муж-**

**чин, как правило, широкая, крепкая, пальцы средней длины.** Покровителями (мужьями и не только) были влиятельные люди того времени (партийные руководители, военачальники и пр.), но они тоже были выходцами из рабочей или крестьянской среды, а значит, имели тот же тип руки. **Обладателям таких рук нравятся женские тела именно с крупными формами и осиной талией.** Вот и создавалось впечатление, что советские кинозвезды той поры были, образно говоря, из одного «инкубатора».

Показательны в этом плане 90-е годы того же века, особенно их начало и середина. Тогда на всевозможных мероприятиях, осуществляемых телевидением, чаще всего появлялись молодые женщины очень высокого роста («вермишелинки» – так прозвали их в народе), потом они с экранов исчезли. В чем разгадка их появления и быстрого ухода? Не секрет, что в ту пору многие зрелищные мероприятия финансировали представители криминальных структур, так называемые «братки». Но вот что любопытно: **у большого числа влиятельных «братков» ладонь маленькая пухлая, а пальцы короткие и толстые, напоминающие сардельки. У мужчин, обладающих такой ладонью, вызывают сексуальное влечение именно те дамы, которые выше их ростом. И чем больше превосходит их в росте представительница прекрасного пола, тем сильнее она воспламеняет в них мужское желание.** А дальше мы помним: «братки» быстро влились в эко-

номическую жизнь страны и так же быстро из нее исчезли, а вместе с ними исчезли с телеэкранов чрезмерно высокие молодые женщины.

Во второй половине 90-х годов порядка в стране не было, поэтому нельзя сказать, что в каком-либо сегменте общественной жизни превалировал какой-то конкретный тип женского тела. А вот с начала века 21-го в России появилась рука, поставившая цель навести, наконец, порядок. Эта рука, видимо, не стремилась дотянуться до всех аспектов жизни, но вот на политической арене женские фигуры были расставлены так, чтобы обладателю этой руки было максимально комфортно. Вы понимаете, что речь идет о Владимире Владимировиче Путине. За восемь лет его пребывания у власти все женщины, занявшие серьезные государственные посты (Слизка, Матвиенко и др.), своей фигурой очень напоминают фигуру его супруги – невысокий рост и очерченность форм (так называемые «дюймовочки»). Дело в том, что **ладонь у уже бывшего руководителя государства небольшая, пальцы тонкие и не длинные. Обладателям такой ладони нравится, когда их окружают женщины, во-первых, ниже их ростом, а во-вторых, с достаточно заметными формами.**

Обладательницам именно такой фигуры я бы дал совет. Если вами увлекся мужчина с небольшой ладонью и тонкими короткими пальцами, избегайте носить в его присутствии обувь на высоких каблуках, то есть не стремитесь, пусть вре-

менно, но стать выше ростом, нежели ваш поклонник. Это может навсегда отпугнуть от вас такого мужчину.

Иными словами, НЕ СУЩЕСТВУЕТ ТАКОГО ЖЕНСКОГО ТЕЛА, КОТОРОЕ БЫ ОТВЕРГАЛИ ВСЕ МУЖЧИНЫ. ПОЭТОМУ У КАЖДОЙ ЖЕНЩИНЫ СУЩЕСТВУЕТ ШАНС НАЙТИ ПОКЛОННИКА, ГОТОВОГО СВЕРНУТЬ ГОРЫ РАДИ ТОГО, ЧТОБЫ ОБЛАДАТЬ ЕЕ ФОРМАМИ. ДЛЯ МУЖЧИН С КОММЕРЧЕСКОЙ ЖИЛКОЙ ВАЖНО ДЕРЖАТЬ В СВОЕМ ПОЛЕ ЗРЕНИЯ ЖЕНЩИНУ С ТАКИМ ТЕЛОМ, КОТОРОЕ ВЫЗЫВАЛО БЫ В НИХ ОСТРОЕ СЕКСУАЛЬНОЕ ЖЕЛАНИЕ. ТОГДА ЖЕЛАНИЕ ОБЛАДАТЬ ЭТИМ ТЕЛОМ БУДЕТ СТИМУЛИРОВАТЬ ВЕСТИ АКТИВНУЮ КОММЕРЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Приведу пример.

Юрий занимался предпринимательской деятельностью и весьма успешно, он был еще достаточно молод, лет сорок, не более, когда у него умерла жена. Юрий приуныл, дела в коммерции пошли хуже: исчез стимул – так объяснял это сам мужчина. Дело в том, что покойная супруга хорошо понимала, что мужа тянет к ее телу, и умело разыгрывала эту карту, вынуждая его делать ей дорогие подарки, обновлять гардероб, возить на курорты и т. п. Муж, конечно, периодически устраивал скандалы из-за ее больших трат, но, тем не менее, значительную часть запросов женщины удовлетворял. Причем он удовлетворял не только ее запросы, но, ко-

нечно же, и свои. Это стимулировало его как предпринимателя. Со смертью жены необходимость больших расходов исчезла, а вместе с ней исчезло стремление Юрия постоянно расширять свой бизнес.

Юрий понимал, что почившую супругу надо заменить какой-то другой женщиной и тогда к нему вернется стимул зарабатывать более значительные деньги помимо тех, которыми довольствовался лично он. Огляделся вокруг, его взгляд упал на молодую женщину, и Юрий предложил ей руку и сердце. Избранница Юрия отдавала себе отчет в том, что выходит замуж за предпринимателя, она видела, как тот одевал и обувал покойную жену, поэтому в своих взаимоотношениях с мужчиной стала придерживаться той же тактики: обладание телом в обмен на исполнение ее прихотей. Но похожего эффекта не произошло – Юрий оставался абсолютно безразличным к просьбам своей новой жены. Если женщина отказывала Юрию в близких отношениях, он совершенно спокойно обходился без них или довольствовался услугами профессиональных жриц любви. Таким образом со вступлением в новый брак никакого стимула работать больше и интенсивней у бизнесмена не появилось, его бизнес продолжал оставаться вяло текущим.

«В чем дело? – интересовался у меня Юрий. – Ведь все говорят, что у меня жена очень симпатичная женщина, а главное, молодая, а лично мне все равно, есть она рядом или ее нет. Ради первой жены я был готов горы свернуть, лишь бы

обладать ее телом, хотя она была и старше меня. Все говорят, что это происходит потому, что меня умершая жена не отпускает. Я уже и в церковь сколько раз ходил и к различным ворожеям, а желания сексуальной близости с новой женой как не было, так и нет».

Я оглядел самого посетителя: это был высокий крупный атлетически сложенный мужчина. Ладонь его руки была широкой, пальцы – длинными, но не тонкими, наоборот, внушительными. Для такого типа мужчин должны быть притягательными те женские тела, которые нельзя отнести к миниатюрным. Формы должны быть достаточно внушительными.

Затем я попросил показать мне фотографии двух женщин, о которых шла речь.

Покойная жена Юрия была рослой, обладала сильным крепким телом и крупным бюстом. Новая избранница была небольшого роста, ее формы были хотя и изящны, но отнюдь не внушительны. Я понял, что к этому телу мой посетитель никогда не будет испытывать сексуального влечения, а значит, сама женщина с ее запросами никогда не станет стимулом для интенсивной коммерческой деятельности. О чем и объявил Юрию. Он в свою очередь рассказал мне, что выбирал вторую жену, руководствуясь ее человеческими качествами, а не своим сексуальным влечением к ней. Она была неплохой хозяйкой, неглупой собеседницей, но этого оказалось недостаточно для коммерсанта – отсутствовал секс-нерв или *либидо*, как это явление называл Фрейд.

Поняв, в чем дело, Юрий стал подыскивать новую спутницу жизни, поставив во главу угла свое сексуальное влечение к ней. Когда он наконец такую нашел, его друзья ахнули: фигура его новой избранницы была едва ли не как две капли воды похожа на фигуру его первой жены. И вот тут-то коммерческие дела Юрия сразу пошли в гору.

Но бывают и такие ситуации, когда у мужчины существует влечение к чьим-то женским формам, существует желание работать и зарабатывать, грея себя перспективой обладать этим телом, а вот ответного стремления к бурным любовным утехам у предмета страсти почему-то нет.

Приведу пример.

Аркадий влюбился в Лену. Ладонь Аркадия была средних размеров, пальцы тоже средние, не длинные и не короткие, не толстые и не тонкие. Обладателям такой ладони нравятся женские тела роста чуть выше среднего с достаточно заметными формами. Избранница вышеописанного мужчины как раз обладала такой фигурой. Мужчина добивался взаимности, забрасывая Лену подарками. Чтобы иметь средства для этого, он совершил головокружительную карьеру у себя на фирме, пройдя путь от обычного менеджера до заместителя гендиректора. И наконец крепость пала: Аркадий и Лена стали жить гражданским браком. И вот тут-то у мужчины возникло полное взаимонепонимание в вопросах интимной жизни.

«Я был готов заниматься сексом со своей возлюбленной

и днем и ночью, – рассказывал Аркадий, оказавшись у меня на приеме. – Я был готов всячески разнообразить наши интимные отношения, например, провести с Леной уикэнд в Париже или где-нибудь в экзотической стране, был готов покупать ей всевозможное красивое белье, а главное, что именно эти сексуальные перспективы подогревали во мне желание работать. Но вскоре я убедился, что эта сторона жизни абсолютно безразлична для Лены. Обладательница столь желанного для меня тела предпочитала больше слушать мои рассказы о работе, о жизни вообще, а еще больше она любила о чем-то рассуждать сама. Могла часами говорить о кино, о тенденциях в моде и даже о политике. Наступает ночь. Я хочу отвести ее в спальню, а она в ответ: „Давай еще посидим, поболтаем“. И я вижу, что ей, в самом деле, приятней со мной беседовать, чем заниматься сексом. Я когда-то прочитал в записках Джакомо Казановы такую мысль, что высшее наслаждение для мужчины видеть, как он доставляет удовольствие женщине. Так вот я понял, что высшее наслаждение, какое я могу доставить Лене – это поболтать с ней всю ночь на кухне. Ей-то может быть это и приятно, но я-то хочу видеть другое, видеть, как она будет млесть в моих объятиях. Я ее спрашиваю: может быть, я тебе не нравлюсь как мужчина. Она отвечает: нет, нравишься и даже очень. Тогда не пойму, почему так происходит между нами. Видя безразличие Лены в ответ на мое стремление доставить ей сексуальное наслаждение у меня пропадает же-

вание работать, двигаться по карьере».

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.