

18+

АРТЕМ КИРУШ

КАК ПРОДАТЬ КНИГУ



КАРМИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ УСПЕХА
В ИЗДАТЕЛЬСКОМ БИЗНЕСЕ

Артем Кируш

Как продать книгу

<https://litres.ru/74306772>

ISBN 9785007087636

Аннотация

Эта книга о космических продажах книг за счет кармических принципов, которая дает логическое объяснение о причинах основных проблем современных писателей и практические способы решения этих вопросов.

*Эта книга написана человеком без использования ИИ.

Содержание

Предисловие	5
Очередь за книгой	13
Подготовка к фееричной презентации	20
Ничего не работает	24
Ярмарка	28
Время	33
Последствия плохой медитации	39
Писатель — не читатель	43
Читатели и покупатели	46
Первое доказательство	52
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Как продать книгу

Артем Кируш

© Артем Кируш, 2026

ISBN 978-5-0070-8763-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Все мы любим закономерности. Это помогает нам чувствовать себя увереннее. Когда мы знаем, что после молнии последует гром, мы уже готовы к этому моменту, мы предупреждаем своих детей, чтобы они не боялись.

Нам хотелось бы знать наперед, какие события наступят в будущем, чтобы подготовиться к ним. Не зря существуют фразы о том, что солону постелили бы, зная, куда упадем, или про секрет любого успешного бизнеса, заключающийся в том, чтобы знать, куда завтра пойдут люди, но оказаться там первыми.

Еще мы часто слышим фразы, начинающиеся с «эх»: «Эх, надо было скупать доллары в 1998-м или 2014-м», «Эх, нужно было купить хотя бы пару биткоинов в 2016-м», «Эх, нужно было путешествовать по миру до 2019 года».

Без этого естественного желания людей не были бы выявлены закономерности в физике, химии, биологии, экономике и прочих науках. Иначе бы не было попыток заглянуть в будущее с помощью лженаук.

Мечта многих заключается в том, чтобы научиться предугадывать будущие события и найти универсальное решение для всех проблем. И здесь уже кто на что горазд.

Некоторые уверены, что во всем виноваты звезды и планеты. Кто-то полагает, что все дело в цифрах в датах рожде-

ния. Другие кричат, что главное — отнести побольше денег специалисту, который расскажет, что все проблемы из детства. Есть и те, кто предлагает повесить красивый мотивационный плакат для достижения целей.

Однако у всех этих вариантов есть существенные недостатки. Во-первых, ни в одном из вариантов нет стопроцентной гарантии достижения результатов в ста случаях из ста. Мы часто цепляемся за историю успеха одного или парочки человек, игнорируя сотни и тысячи неудач тех людей, которые пошли по тому же пути, но не преуспели. Во-вторых, отсутствуют четкие причинно-следственные связи между действиями и результатом.

Мало кто расскажет нам о том, что отнес сотни тысяч местной валюты какому-то шарлатану, но желаемый результат не был достигнут. Если же кто-то после такого похода неожиданно излечился от тяжелой болезни или разбогател, то мы тут же цепляемся за эту надежду, игнорируя все законы здравого смысла и даже запреты мировых религий прибегать к таким методам.

Однако зачастую, прибегая ко всем этим сомнительным или вполне логичным с точки зрения современной науки методам, в конечном счете кроме разочарования и расстроенных чувств мы не получаем ничего. И даже любимое дело в конечном счете может превратиться в дополнительный повод для печали. Хорошо, если мы занимаемся чем-то исключительно для собственного удовольствия без цели достичь

каких-то высот в этом вопросе, но в авторской деятельности такое редко бывает.

Выглядит все прекрасно, если мы ходим в спортзал исключительно по той причине, что нам нравится заниматься спортом. Но как только мы начинаем следить за своим весом, записывать свои результаты по другим параметрам, посмотрим на нормативы для получения какого-то разряда или звания в определенном виде спорта, то большинство из нас не получит ничего, кроме разочарования. Если мы пишем книги исключительно для себя, без цели продажи и распространения своих книг, то выглядит все прекрасно, но когда автор книги пытается напечатать свою книгу за счет издательства, найти новых читателей, то уже могут возникнуть мысли о том, а стоит ли продолжать заниматься книгами.

На первый взгляд основная идея этой книги тем, кто ранее не сталкивался с этой теорией, тоже может показаться сомнительной, но я в течение продолжительного периода наблюдал за другими авторами, ставил эксперименты над собой и каждый раз убеждался, что это действительно работает. Работает не только со мной, но и во всех других случаях с другими людьми, даже если они сами этого еще не подозревают.

Поэтому я предлагаю вам попробовать методы поиска новых читателей, продажи книг и достижения любых целей в авторской деятельности за счет применения принципов работы кармических законов, которые, несмотря на кажущу-

юся некоторым изотерическую природу, имеют ряд существенных преимуществ:

- 1) собственная ответственность за свои действия, где мы сами, самостоятельно, решаем, каким будет наше будущее;
- 2) получение результатов уже сейчас в этой жизни и в ближайшее время;
- 3) прямое и логическое объяснение связи между действиями и последствиями;
- 4) соблюдение принципа золотой середины, без крайностей и фанатизма;
- 5) если даже эти учения ошибочны, то самое страшное, что может случиться, — мы станем чуточку добрее и собственным примером начнем менять мир в лучшую сторону.

Эта книга в первую очередь будет полезна писателям и другим представителям творческих профессий, которые хотят увеличить объемы продаж своих произведений и результатов интеллектуальной деятельности, а также достичь других целей в своей сфере.

Однако, несмотря на то, что данная книга написана в первую очередь для писателей исключительно из искреннего желания помочь другим авторам решить свои проблемы, она **будет интересна всем тем, кто захочет посмотреть, как работает карма в авторской деятельности, не только из любопытства, но и для лучшего понимания основных принципов кармических законов.** Ведь

очень часто для того, чтобы понять, как решить сложную задачу, требуются простые примеры, или для решения вопросов в одной сфере нужно взглянуть на них с другой стороны.

Иными словами, понимая, как продавать книги за счет законов кармы, можно понять, как продавать любой другой продукт. Выяснив, как существенно улучшить дела в одной сфере жизнедеятельности, можно полученные знания применить во всех других.

Если вы даже относитесь к моим постоянным читателям и уже знакомы с предыдущей моей книгой «КАРМАННЫЙ путеводитель современного человека», эта книга также будет вам интересна за счет новых примеров и более подробного раскрытия некоторых кармических принципов.

Данная книга объясняет причины основных проблем авторов книг и предлагает конкретные механизмы решения этих вопросов через кармические законы, **но в ней вы найдете и практические советы**, о которых я рассказывал на книжных ярмарках и фестивалях. И здесь нет противоречия. Все эти методы, которые я описывал ранее, прекрасно себя зарекомендовали, они очень хорошо работают, но причина их эффективности лучше раскрывается при понимании кармических принципов.

Стоит отметить, что это не религиозная книга и не учебное пособие, где я специально старался не использовать прямые цитаты из священных книг, но в то же время я мог слу-

чайню упомянуть их по своей памяти. В то же время любое изложение Учений Будды, как и любое упоминание Будды, Бога, Иисуса или Аллаха и Пророка Его, делает книгу особой и требует уважительного отношения к ней.

Поэтому я обязан предупредить о необходимости обращаться с этой книгой особым образом.

Эту книгу, как и любые писания других духовных традиций, следует хранить в чистоте и в чистом почетном месте. Не стоит класть подобные книги на пол или стул и не переступать через них. Также не следует ставить на книгу какие-либо другие предметы, в том числе наши смартфоны, которые чего только ни содержат и как только нами ни использовались, а сообщения, поступающие на телефон, могут содержать непристойные изображения или бранные слова, которые мы еще даже не видели, не успели прочитать и удалить, но они уже попали в память наших гаджетов.

Особое внимание стоит уделять и вопросу утилизации подобных книг. Ни в коем случае нельзя их выбрасывать. Можно их подарить кому-то, отнести в библиотеку или читательские кафе, например. Буддисты считают, что хороший способ утилизировать пришедшие в негодность религиозные тексты — это предание огню. Однако даже сжигание должно быть совершено с почтением, а не с целью демонстрации пренебрежительного отношения.

По поводу огня сразу следует оговорить, что речь идет исключительно о книгах, содержащих Учения Будды. Я не уве-

рен, что абсолютно все религии солидарны с этим мнением.

Кроме этого, я призываю вас приступить к чтению этой книги с чистым сердцем и без предрассудков. Любую книгу следует читать именно таким образом, а если не удастся именно так подойти к ней, лучше ее закрыть. Может, на время, а может, навсегда. В конце концов, в мире достаточно книг на любой вкус и взгляд.

В случае же с книгами, берущими за основу духовные традиции, которым более двух с половиной тысяч лет, это приобретает особый смысл. Ведь скептически настроенный человек может не поверить автору, если даже он действует из самых благих намерений. Такой читатель может не только не поверить, но и поставить под сомнения слова Будды, тем самым совершит греховное деяние, а автор, написавший такую книгу, будет соучастником этого греховного деяния, будет вынужден разделить этот грех с ним.

Так и я с этой книгой могу стать причиной греха бесчисленного количества людей, которые взяли эту книгу не с открытым сердцем и чистым разумом, а с иной целью. Например, чтобы поставить под сомнение и попытаться оспорить идеи, представленные в этой книге.

Конечно же, вы можете верить в эту теорию или нет, но можете попробовать и испытать на себе. В конце концов, что вы теряете, если попробуете? В крайнем случае стане-

те чуть добрее, а еще перестанете переживать из-за различных неприятностей. И речь не идет о позитивном мышлении через самовнушение. Люди, практикующие эти Учения, не только видят положительные моменты в любых событиях, но и мастерски используют их во благо себе и всех других.

А что может быть прекраснее, чем заниматься любимым делом, не переживая за результат и за будущее? Чего, собственно, кроме традиционного приятного чтения, вам и желаю!

Очередь за книгой

Итак, вы написали гениальную книгу! Она уникальна! Такого еще никто не писал ранее. Ну, или почти гениальна, но как минимум вы вложили в нее душу. С другой стороны, есть огромное множество популярных книг, ценность которых вам непонятна, поэтому ваша книга должна стать супер-популярной, но что-то издательства не спешат брать ее на публикацию за свой счет.

Либо вы уже написали и даже опубликовали книгу за свой счет, но темпы продаж совсем не впечатляют, или книга вообще не продается, книжные магазины не хотят брать ее на реализацию, литературные блогеры и обозреватели не реагируют на просьбы посвятить небольшой пост вашему произведению, а критики вас не замечают, хотя до конца не понятно, хорошо это или плохо.

Если вам это незнакомо, значит, вам очень повезло. Если все примерно в таком ключе, то добро пожаловать в клуб начинающих авторов, где я тоже пребывал продолжительное время.

Первую свою книгу я напечатал в местной типографии города Уфы осенью 2018 года. Выбрал ее среди множества других по принципу соотношения цены и качества. Увлекательный процесс работы над этой книгой, выбор названия книги,

чтобы она была продающейся, поиск псевдонима, чтобы был запоминающимся или хотя бы не путали имя с фамилией, я подробно описал в другой своей книге с простым названием «Как написать и напечатать книгу», к которой мы еще будем возвращаться в этой книге, потому что с нее все и началось.

Однако именно с первой книгой я прошел через все разочарования молодого автора:

- книжные магазины отказывали брать на реализацию со ссылкой, что работают только с определенными издательствами;

- оповещения в социальных сетях не принесли популярности;

- акции, проводимые самостоятельно, из серии «купи книгу и получи новую в подарок» или «опубликуй фото с книгой на своей странице и получи приз», не окупили временные и финансовые затраты;

- люди, на которых я рассчитывал, нашли сто и одну тысячу причин для того, чтобы не захламлять свой контент в социальных сетях с многотысячной аудиторией информацией о моей книге.

В голове не укладывалось, как такое может быть. Ведь книга уникальна! В ней четкие инструкции, как путем небольших, но регулярных усилий достичь успеха в карьере и бизнесе. Все жалуются, что им не увеличивают зарплату, не повышают в должности, руководство не понимает их, постоянно возникают одни и те же проблемы на работе, а в этой

небольшой книге есть ответы для решения всех этих вопросов, но почему-то никто не спешил читать ее.

Пришлось пойти на крайние методы в виде классической рекламы, которые совершенно не окупили себя, что в целом вполне логично. Книга — это не красивая кофточка, которую, увидев на рекламном баннере, сразу захотелось купить. Здесь нужен другой подход, который требует совершенно других финансовых вложений.

Разумеется, мое желание увидеть свою книгу на полке магазина было выше всех других препятствий, и поэтому пришлось пойти на небольшую уловку, о которой так часто меня просят рассказать на различных книжных ярмарках и фестивалях.

Дело в том, что я обошел практически все книжные магазины города с предложением взять мою уже напечатанную книгу на реализацию и везде получил отказ. С последним магазином я не мог рисковать, полагаясь только на свои скромные способности убеждения или красноречия. Тогда я попросил свою племянницу вместе с ее сокурсниками в течение нескольких недель периодически заходить в один уфимский книжный магазин и спрашивать книгу Артема Кируша. Когда спустя месяц туда я пришел сам, меня уже знали и ждали. Так моя книга впервые попала в офлайн-продажи, хотя основная продукция данного магазина — это книги их собственного издательства.

Чуть позднее я решил сэкономить свое время на поиски

юриста, чтобы соискатели приходили подготовленными. С этой целью я подал объявление в газеты об открытой вакансии юриста с высокой зарплатой, который соответствует требованиям, изложенным в книге «Основы выживания и процветания в корпоративной среде». Это действие привело к двойному эффекту: с одной стороны, отсеивались ленивые, невнимательные и неорганизованные юристы, не готовые работать на таких условиях, а кроме того, получилась такая реклама моей первой книги.

В целом задача-минимум была выполнена: моя книга на полке книжного магазина, на нескольких форумах обсуждали мою книгу. Правда, в негативном ключе в части нестандартных способов маркетинга, но утешением выступала всем известная фраза про черный пиар, который в первую очередь является пиаром.

С учетом некоего морального удовлетворения скромными достижениями в авторской деятельности, а также по причине тяжелого жизненного периода, связанного с расторжением брака, в авторской деятельности у меня наступил перерыв до 2022 года, когда вышла моя вторая книга.

Ее я напечатал в той же типографии, потому что не хотелось тратить время на поиск новой и сравнение всех недостатков и преимуществ каждой. Однако здесь произошла одна досадная случайность, которая привела меня к другому издательству. Если бы менеджер той типографии не допустил ошибку в расчетах стоимости тиража, из-за которой

мне в последний момент был выставлен счет на большую сумму, вероятнее всего, я бы до сих пор публиковался в той типографии.

В то самое время, когда я пишу книги об ответственном подходе к своим профессиональным обязанностям, я не мог продолжать работу с такой типографией. Поэтому, когда мне понадобился новый тираж книги, я решил вновь пройтись по издательствам и типографиям. К тому же я понимал, что за четыре года могло что-то измениться. Могли появиться новые издательства.

Решил я начать с компаний, с которыми можно сотрудничать дистанционно.

Изучая сайты различных издательств, я составил таблицу, куда отмечал преимущества и недостатки каждой компании. К моему большому сожалению, эта таблица не сохранилась, но я оценивал по нескольким критериям, куда входили стоимость печати тиража, сроки печати, цена и количество доступных сопутствующих услуг (корректурa, редактура, услуги дизайнера), скорость ответа менеджера, прозрачность расчетов стоимости услуг, удобство интерфейса и прочее. Практически по всем пунктам лидировал издательский сервис Ridero, который кроме того при публикации книг на своей площадке предлагал бесплатно размещать книгу на других популярных платформах. Причем это не было обязательным условием. Каждый автор может решать, на каких именно площадках он хочет видеть свою книгу и по какой

цене.

Новый тираж моей второй книги был опробован в качестве эксперимента, который оставил крайне положительные впечатления. Не выходя из дома, я смог разместить свою книгу на сайте и получить тираж за очень короткие сроки. Большого мне на тот момент и не нужно было, но после этого мне захотелось попробовать весь процесс. Проверить качество корректуры и работы дизайнеров Ridero, например.

В это самое время самыми популярными запросами в мой адрес стали вопросы о процессе написания и публикации книги, в связи с чем появилась моя книга «Как написать и напечатать книгу», с которой все и началось.

Книга была опубликована пятого октября 2023 года. Сразу же мне поступило предложение от Ridero презентовать эту книгу на международной книжной ярмарке Nonfiction в Москве, но из-за большой загруженности на работе я отказался.

Весной и осенью 2024 года приглашения на ярмарку поступили еще два раза, но я всегда находил оправдание для отказа, истинная причина которого заключалась еще и в страхе, что никто не придет на презентацию и я там буду совершенно один. Хотя менеджеры издательства заверяли меня, что это совершенно исключено.

Когда в январе 2025 года я получил очередное, уже четвертое приглашение от Ridero на участие на весенней книжной ярмарке, я согласился.

Далее события развивались очень стремительно!

Тринадцатого апреля 2025 года на мою презентацию книги в Москве пришли более двадцати человек. Это не так много, как нам хотелось бы, но существенно больше, чем у многих авторов, которые презентовали свои книги в те дни.

В начале августа 2025 года издательство Ridero пригласило меня в качестве спикера на фестиваль «САМИ» при книжной ярмарке «Красная строка» в Екатеринбурге.

Двадцать четвертого августа состоялось мое выступление в качестве спикера. Там же я был приглашен в штаб-квартиру Ridero, где мне официально присвоили звание амбассадора издательского сервиса Ridero.

Итак, с первой моей книжной выставки до звания амбассадора издательства прошло чуть больше четырех месяцев, и с тех пор я постоянный гость мероприятий, организуемых издательством Ridero.

В чем секрет? Вряд ли в гениальности и особой исключительной уникальности моих книг, хотя мне в это очень хотелось бы верить.

Всему этому есть только одно объяснение, и этот прием доступен каждому.

Если вы даже не ставите своей целью стать амбассадором издательства, эта книга откроет секрет продаж книг, который является единственным эффективным инструментом со стопроцентной гарантией.

Подготовка к фееричной презентации

Как человек прагматичный, несмотря на то, что я уже принял для себя решение попробовать принять участие на книжной ярмарке, попутно я запустил проверку стрессоустойчивости и терпеливости менеджера Ridero. На самом деле эта проверка, которую менеджер прошел вполне успешно, вышла попутной в силу моей дотошной попытки выяснить все детали предстоящего события.

Начал я с запросов о предоставлении подробной статистики загруженности ярмарки посетителями по дням и часам, где выяснил, что выходные дни более популярны, первые утренние часы с момента открытия ярмарки и пара часов до закрытия менее загружены. Соответственно, утренние и вечерние часы предпочтительнее для тех, кто хочет провести свою презентацию в более спокойной обстановке, но они не совсем подходят для тех, кто рассчитывает на вероятность большего количества случайных знакомств.

Хотя стоит отметить, что позже я проводил презентацию утром, и не столь усталые посетители с большей охотой задерживались послушать, о чем говорит этот пока еще малоизвестный автор. И этот факт очередной раз доказывает, что ничего не работает в этом мире, кроме одного основного за-

кона Вселенной.

Однако в тот момент я сделал вывод, что околообеденные часы в субботу выглядят самыми привлекательными в части того, что на них обычно приходился пик посещаемости ярмарки, а значит, было больше шансов, что случайный прохожий задержится возле нашего стенда во время моей презентации. Но мои исследования заняли слишком много времени, и пока я определялся со временем, более опытные авторы уже забронировали самые лакомые часы, и мне пришлось выбрать воскресенье.

В целом я выбрал удачное время, но мои страхи вещать в пустоту терзали мой бедный разум, хотя сотрудники издательства каждый раз пытались убедить меня, что я в любом случае не буду один на ярмарке, что такого еще не было в принципе, но я привык в первую очередь полагаться на себя. Поэтому я составил список людей, кого я приглашу на свою презентацию. В конце концов, в моей записной книжке на тот момент было около трех тысяч человек, которых я знал лично. У меня было много друзей и знакомых в Москве, которые хотя бы из жалости должны были откликнуться на мою просьбу. В общем, мой план выглядел безупречным и обреченным на успех.

Кроме личных приглашений, я опубликовал информацию о предстоящей презентации в социальных сетях и в статусах мессенджеров, но это было сделано скорее из чувства долга, потому что издательство дало такую рекомендацию, а я сам

в такую рекламу не сильно верил. Большой упор я делал на своих друзей и знакомых, часть из которых сразу отказывались, другие честно признавались, что не могут ничего обещать, но набралось около двадцати человек, гарантировавших обеспечить свое присутствие в знаменательный для меня день.

Мои страхи на время были развеяны, но те люди, которые обещали прийти на мою презентацию, где-то за неделю начали присылать сообщения с извинениями. У всех была весома причина. Кого-то отправили в длительную командировку. У другого заболела мама, и ему пришлось срочно уехать на малую родину. Кто-то попал в больницу, а пара человек позвонили за три дня до презентации и между приступами кашля пытались описать уровень тяжести своей болезни.

Словно какое-то проклятие за три-четыре дня лишило меня всех надежд на успешную презентацию, не считая мою супругу и еще пары человек.

С таким раскладом я не готов был мириться. Я надеялся, что большое количество людей возле нашего стенда привлечет внимание других посетителей ярмарки, которые станут моими новыми читателями. Поэтому я начал разрабатывать другой план, который должен был иметь стопроцентную гарантию эффективности. Идти тем же путем звонков и личных сообщений с приглашениями я уже не хотел, поскольку убедился в ненадежности этого способа.

Оставался только один метод, который работал всегда и

ранее мной был проверен в других сферах жизни.

Ничего не работает

В очередной раз при подготовке к презентации я убедился, что привычные нам стратегии и правила не работают. Даже в этом конкретном случае, когда люди уже дали мне свое обещание прийти на мою презентацию, не смогли сдержать слово по независящим от них обстоятельствам. Это лишь маленький пример вездесущего бедствия вселенского масштаба. Если логически верный и тщательно продуманный план не сработал на скромной презентации, что уж говорить об успехе конкретной книги или автора в целом?

Если бы был проверенный инструмент, гарантирующий абсолютную популярность и народное признание любой книги или иного продукта, то можно было бы забыть о маркетингологам и рекламных стратегиях. Будь мы уверены, что вложения в пару миллионов рублей принесут мировую славу любой книге, давно бы уже оформили кредит и за короткий срок окупили все свои вложения. Однако мы часто можем наблюдать, что даже самая мощная рекламная кампания не гарантирует успех.

Я регулярно получаю от различных книжных магазинов и популярных издательств рекламную рассылку с литературными новинками. Многие из этих книг с качественной привлекательной обложкой и сильным слоганом, но внутреннее содержание не находит отклика в моем сердце.

Уверен, что точно так же и мои книги у кого-то вызывают полное недоумение из серии «как такое может кому-то понравиться», но находятся люди, которые пишут письма с благодарностью и рассказывают истории, как одна моя книга изменила их жизнь. Поэтому нельзя утверждать, что мои книги гениальны и понравятся каждому. В то же время ради одного лишь шанса помочь одному-единственному человеку на другом конце нашей планеты стоит написать и опубликовать книгу. Каждая книга найдет своего читателя, но любому писателю хочется, чтобы этих читателей было как можно больше.

Разумеется, все эти стандартные рекомендации работают. Каждый автор, поборов свою скромность, должен рассказать максимальному количеству людей о том, что он написал книгу. Иначе как люди узнают об этой книге? Современные писатели обязаны вести свой блог в соцсетях. Таковы текущие реалии, хотя кажется, особенно на первых порах, что это пустая трата времени. Есть множество чудесных историй о том, как автор написал свою первую книгу, выполнил все рекомендации в виде пошаговой инструкции на сайте Ridero о том, что должен сделать каждый автор после публикации книги, и его книги начали скупать пачками. Однако есть еще больше примеров, когда, несмотря на наличие галочки напротив каждого пункта этих рекомендаций, количество читателей растет крайне медленно.

Поэтому с точки зрения буддистской философии мы не

можем утверждать, что эти приемы работают, поскольку если в бесконечном количестве определенных цепочек причинно-следственных связей между событиями происходит хотя бы один сбой, то уже нельзя утверждать, что это работает всегда. Например, мы можем бесконечное количество раз открывать кран на своей кухне, и оттуда каждый раз будет течь вода, но это не дает нам право утверждать, что вода будет всегда течь, когда мы будем открывать кран. Однажды подачу воды могут отключить коммунальные службы.

Если мы даже купим запасной резервуар для воды, которую подключим к системе водоснабжения нашего дома, это не даст стопроцентной гарантии того, что вода на нашей кухне будет течь всегда при открытии крана. Однажды наш резервуар иссякнет или даст протечку. Даже собственный колодец или скважина могут дать сбой.

Поэтому буддисты говорят, что если у нас закончится карма видеть чистую воду из крана нашей кухни, то вода закончится, и она будет течь только в том случае, когда у нас достаточно кармы для этого.

Что же такое эта «карма», которую многие из нас так часто используют в своей речи?

В первую очередь не стоит путать его со схожим словом «кара»! Карма — более широкое понятие, которое включает любые последствия наших деяний: и приятные для нас, и не столь желательные.

В своей книге «КАРМАННЫЙ путеводитель современного

человека» я определил это понятие следующим образом:

Карма — это причинно-следственная связь между деяниями, в том числе словами и мыслями, и их последствиями в виде нашего восприятия.

Из этого определения следует основной принцип кармического закона:

Деяния и мысли неизбежно влекут схожие последствия большего размера, и не существует последствий без причин.

Соответственно, все просто! Раз мне нужно было обеспечить явку слушателей на свою презентацию книги, мне нужно помочь какому-то автору получить слушателей на его презентации.

Часто возникают сложности в том, чтобы найти людей с желаниями, схожими с нашими. Если у нас какая-то уникальная мечта, к которой никто в нашем окружении не стремится, то приходится приложить определенные усилия, чтобы найти кармического партнера для совместного достижения целей, но накануне книжной ярмарки найти людей со схожими желаниями не составляло труда.

Каждый автор на ярмарке мечтает о большом количестве посетителей на его презентации. В идеале, чтобы среди них еще были люди, которые уже прочитали книгу, а еще те, кто купил книгу и попросил автограф, задал вопросы по книге или выразил свое восхищение.

Значит, туда мне и нужно!

Ярмарка

На самом деле я одним действием решил устранить две проблемы. Кроме желания поддержать авторов, которые будут выступать в тот день, я решил свыкнуться с непривычной для себя обстановкой. Разумеется, у меня был опыт выступления перед людьми в силу своей профессии, но это все разные вещи. Человек может каждый день выступать с красивой речью перед большой аудиторией, но при виде камер — растеряться.

Я даже как-то пошутил, что нужно купить судейские мантии, которые надеть на слушателей в первом ряду во время моего выступления, чтобы создать более привычную для меня обстановку, как в судах.

Этот принцип привыкания к агрессивной или непривычной среде очень хорошо применяется на занятиях дайвингом. Только в случае регулярных погружений человек начинает чувствовать себя комфортно под водой, а значит, дышит ровно и спокойно, что ведет к меньшему расходу воздуха, а еще позволяет принимать правильные решения в непредвиденных ситуациях.

Масштабы ярмарки впечатлили с первой минуты. Я не ожидал такого количества людей, влюбленных в книги. Если бы не пришел заранее, выступать с ходу в такой атмосфере для меня было бы крайне тяжело. Поэтому я нашел стенд

Ridero и начал слушать авторов, презентующих свои книги. Я слушал их со всей искренностью и внимательностью не только с целью поддержать их, но еще я старался подмечать каждую мелочь, следить за реакцией слушателей на те или иные моменты.

Так я сразу понял, что читать большой отрывок из своей книги — это не очень удачная идея. Короткие фразы или особенно удачные фрагменты — да! Но длинные тексты тяжело слушать. Быть может, у кого-то есть особый ораторский талант публичного чтеца книг, но пока я видел только то, что рассказ своими словами без зачитывания гораздо эффективнее. Самый простой и безотказный вариант — это рассказать об основной идее книги, историю ее создания или курьезные случаи. Такие истории все слушали очень внимательно и задавали вопросы.

В тот день первый автор, на чье выступление я попал, оказался достаточно опытным писателем, и моя поддержка ему не была нужна, но я все равно задал ему свой вопрос, который у меня возник при чтении его книги. Последнее было не столь обязательным. Не у всех есть время на то, чтобы за ночь прочитать две книги, но я решил подойти к этому с особой ответственностью. Ведь, согласно кармическим законам, значение имеют не только наши поступки, но и наша мотивация. Мотивы наших действий играют огромную роль в этом вопросе. Поэтому я днями ранее посмотрел на сайте Ridero список выступающих в пятницу авторов, выбрал дво-

их, презентующих свои книги друг за другом, и прочитал их книги.

Была идея прочитать какой-то отрывок, но я боялся, что ответ на вопрос, который у меня возникнет в начале книги, мог оказаться в конце этой книги. Тогда я бы выглядел немного глупо, задавая такие вопросы. Хотя можно было признаться, что я только начал читать книгу. Так я делал много раз в последующем. Однако в тот день даже у опытного автора глаза округлились в самом искреннем изумлении, когда он, услышав мой вопрос, понял, что кто-то незнакомый ему ранее прочитал его книгу, пришел на его презентацию и теперь задает свои вопросы по книге.

Только ради этих счастливых глаз стоило потратить время на чтение книг и приехать на ярмарку!

Второй автор был не столь известен, хотя он уже опубликовал несколько книг, поэтому он пришел на свою презентацию совершенно один. Мне на мгновение стало неловко, что я буду стоять перед ним в полном одиночестве, но тут же две сотрудницы Ridero вышли из-за прилавка и встали рядом со мной перед этим автором. И я наблюдал за ними, как они со всей искренней теплотой и особой заботой, не скрывая своего восхищения, смотрели на этого автора и задавали ему вопросы в конце.

Многие люди проходили мимо. Кто-то задерживался на несколько минут. Некоторые остались до конца выступления, купили книгу и взяли автограф. Собственно, как и я,

заранее купивший книгу этого автора, протянул ему свой экземпляр для автографа и задал свой вопрос. И снова получил эти глаза, полные искреннего изумления и благодарности.

В этот момент я уже начал немного переживать, что таким образом уже получаю приятные эмоции и слова благодарности от авторов, а значит, все мои действия, целью которых было получить большое количество посетителей на собственной презентации, могут не принести запланированного результата, ведь кармический потенциал прорастал уже сейчас. Однако это переставало иметь какое-то значение! Я наслаждался этим моментом. Я восхищался смелостью авторов. Впитывал каждое их слово и ценил каждое мгновение возможности воочию пообщаться с другими писателями.

После выступления второго автора я не смог уйти от зорких глаз сотрудников нашего издательства, и тогда состоялся наш знаменитый разговор с руководителем ярмарочного стенда Ridero Алиной Милкиной, для которой это была ее первая книжная ярмарка под ее руководством. Я до сих пор иногда задаюсь вопросом, чей именно кармический потенциал реализовался в те дни: мой или Алины? Наверняка она делала в своей жизни очень много хороших вещей, что Вселенная послала ей таких авторов, которые подхватили мою идею и начали приходить на презентации других писателей.

В тот день после выступления второго автора я уже собирался уходить, но Алина остановила меня и поинтересова-

лась, кто я такой. Если с первым автором можно было предположить, что я его друг или родственник, то мое присутствие на выступлении второго автора вызвало вопросы.

Я честно признался, что тоже пишу книги и в воскресенье презентую свою.

Мы обменялись парой фраз. Алина посмотрела мою книгу, пожелала удачи на презентации. Я в свою очередь извинился за свою дотошность на стадии принятия решения, идти на ярмарку или нет. После этого я уже собирался уходить, но Алина взяла меня за локоть и попросила остаться на выступление хотя бы еще одного автора. Я попытался оправдаться тем, что я не читал книгу этого автора, но в итоге не смог отказать этим добрым глазам Алины, полным стремления помогать людям.

Остался я не зря. Следующим выступал парень, который приехал издалека, и у него никого не было в Москве, поэтому он был совершенно один. Выступление его было очень искренним и добрым, а в конце, отбросив всякое смущение, он спросил, кто я и зачем пришел на его презентацию. Мое честное признание в том, что я решил прийти поддержать авторов, вызвало у него неопиcуемый восторг. Он благодарил меня, приглашал в гости. Сожалел, что не может остаться на мою презентацию, потому что ему на поезде до дома ехать еще несколько дней, а он и так отпросился с работы.

Это был чудесный день!

Время

Я вернулся в отель с книжной ярмарки, полный новых впечатлений и эмоций, а также уверенный, что моя презентация пройдет самым наилучшим образом, независимо от количества посетителей. В самом крайнем случае я мог рассказать о своей книге Алине и другим сотрудникам Ridero, с которыми я уже успел познакомиться.

Однако с посетителями было бы интереснее, тем более основную работу я уже сделал — заложил кармический потенциал видеть большое количество людей на своей презентации точно так же, как это видели другие авторы, чьи выступления я посещал. Причем по законам Вселенной кармический потенциал всегда усиливается перед реализацией. Если у других авторов был один слушатель в моем лице, то у меня должно быть в несколько раз больше. Осталось только решить один маленький вопрос в виде времени созревания и реализации кармического потенциала, который часто сравнивают с зернами.

Карме, как и зернам, нужно время, чтобы прорасти и созреть.

Вне всяких сомнений, любая карма однажды созреет, но только никто не знает, когда именно. Буддисты верят, что карма может перейти и в следующую жизнь. Это, конечно, все очень хорошо, но презентация моя была уже через один

день. Поэтому у меня не было времени ждать следующую жизнь для того, чтобы реализовать кармические зерна своего удачного выступления на книжной ярмарке.

Для этого придумали особую медитацию для ускорения реализации кармического потенциала. Возможно, это самая простая и приятная медитация из всех, которая не требует принятия позы лотоса или долгой концентрации внимания на своем дыхании до начала медитации. Проводится она прямо в постели перед сном, и если максимально упростить, то сводится к воспоминаниям о приятных событиях, которые произошли сегодня с нами.

В книге «КАРМАННЫЙ путеводитель современного человека» я подробно изложил по пунктам, как именно проводится эта медитация на сокращение периода между кармическими причинами и последствиями. Разобрал даже случаи, что делать, когда за весь день нам не удалось совершить ни одного доброго поступка. Чтобы не повторяться и не углубляться в эту тему, здесь я отмечу лишь то, что время для такой медитации выбрано не случайно. Засыпая с хорошими мыслями о добрых деяниях, мы усиливаем энергетический потенциал кармических причин, потому что наш мозг еще будет некоторое время продолжать обрабатывать эту информацию даже после того, как мы уснем.

Поэтому в тот вечер, удобно расположившись в постели, я закрыл глаза и начал вспоминать, как накануне прочитал две книги, которые мне действительно понравились, а еще рас-

крылись с новой стороны после общения с их авторами. Потом я в деталях вспомнил, как внимательно слушал выступления писателей, задавал им вопросы и получал восторженные глаза выступающих. Несомненно, они были рады мне.

После этого я поблагодарил Вселенную, а также всех богов и святых существ за представленную мне возможность совершить сегодня этот добрый поступок. Ведь это случилось не потому, что я такой весь классный. Это не должно быть гордостью за себя. Только радость за то, что удалось это сделать. Ведь если бы у нас не было достаточно кармы для этого, то мы бы не смогли совершать многие добрые вещи, я бы в тот день, скорее всего, не смог бы даже доехать до ярмарки. Мне могли дать какое-то срочное задание с основной работы, выполнение которого заняло бы весь день или даже все выходные. Таксист мог попасть в аварию вместе со мной. Поэтому в первую очередь мы должны выразить искреннюю благодарность за возможность совершать добрые дела.

Это очень важный этап в данной медитации, которая позволяет перейти в состояние искренней радости путем осознания всех прелестей самого факта возможности помогать людям. Все это избавляет от ошибочной радости за самого себя, то есть мы не должны думать о том, какие мы классные и крутые, что за день сделали столько добрых дел. Такие мысли нельзя назвать плохими, но для целей ускорения реализации кармического потенциала радоваться нужно за представленную возможность помогать другим и радоваться

за других.

Соответственно, следующим этапом я порадовался за этих авторов, на чьи выступления я смог попасть в тот день. Я представил, как они шли на ярмарку с некоторой долей волнения и переживаний по поводу того, как все пройдет. Наверняка у них были такие же страхи, как у меня, что придется говорить в пустоту, что вообще никто не придет, а тут появляется незнакомый им ранее человек в моем лице. Разумеется, это не десять и не сто человек, но один — гораздо лучше, чем совсем ничего. Поэтому они наверняка обрадовались мне, а может, и сейчас вспоминают свое выступление и засыпают счастливыми и благодарными судьбе за то, что именно так все прошло.

В завершение я подумал над тем, какой именно кармический потенциал я заложил своими действиями. Я представлял себя на месте сегодняшних авторов, пытался испытать на себе их чувства и эмоции, а затем максимально детализированно представил свою предстоящую презентацию, как я стою возле стенда Ridero со своей книгой в руке и с радостной улыбкой на лице в окружении своих друзей и пока еще незнакомых мне людей.

Я понимал, что, если моя презентация пройдет успешно, это даст мне возможность в будущем совершать еще больше благих дел. Как минимум моя презентация может вдохновить другого автора на участие на ярмарке. Если же количество слушателей будет рекордным, то однажды я расскажу,

как именно я добился таких результатов, ведь все наши добрые поступки мы совершаем исключительно для возможности в последующем совершать еще больше добрых дел. Этот момент очень важный! Нельзя забывать об истинной мотивации в желании помочь всем живым существам в этом мире и во всех других мирах, пусть мы пока даже не понимаем, как это сделать.

В субботу я снова сходил на книжную ярмарку, где познакомился еще с несколькими авторами, послушал их выступления, задал свои вопросы, поучаствовал в небольшой дискуссии, а вечером перед сном вновь провел медитацию на ускорение реализации кармического потенциала. На всякий случай вспомнил и вчерашних авторов. Я ведь не мог быть уверенным на сто процентов, что правильно провожу эти медитации ускорения. Вдруг я ускорил, но не настолько, чтобы увидеть результат своих действий уже на следующий день.

Хорошая новость еще в том, что наш мир за последние годы сильно ускорился. Поэтому столь популярной фразой стала «моментальная карма», когда мы можем наблюдать за кармическими последствиями сразу же после действий.

В данном случае все мои расчеты оказались верны, и на мою презентацию пришли даже те, кто уже успел предупредить о том, что не сможет прийти, но их планы снова поменялись, и им все же удалось приехать. Также пришли те, кто увидел мою афишу в статусе мессенджеров и социальных сетей. Кто-то привел с собой свою семью. А еще с двумя свои-

ми знакомыми я случайно встретился на ярмарке непосредственно перед своим выступлением, и они остались послушать меня.

В тот день в центре Москвы сконцентрировались такие невероятные стечения обстоятельств и случайностей, которые легче было объяснять волей Божьей, чем пытаться найти логическое объяснение всему происходящему в тот день.

Уже на этом примере можно смело утверждать, что кармические законы работают всегда, но, разумеется, история этим не закончилась.

Последствия плохой медитации

Не знаю, возникали ли когда-либо еще у кого-то мысли о том, что, проводя вечерние медитации на ускорение реализации кармического потенциала, мы можем собирать еще не созревший урожай, но у меня были именно такие мысли, когда я впервые услышал об этом.

Ведь, согласно основному закону Вселенной, кармический потенциал усиливается ежедневно. Даже приводятся конкретные цифры, что с каждым днем карма удваивается. Поэтому иногда и не стоит торопить момент реализации ранее заложенного кармического потенциала. Это точно так же, если мы посадим зерна гороха и съедем их ростки, едва они прорастут. В целом это неплохо, но если подождать еще некоторое время, то ростки уже будут крупнее, а значит, более питательны для нас. Если же дожидаться полного созревания, то можно собрать полноценный урожай гороха с возможностью сохранить семена для посева в следующем году.

Если следовать этой арифметике об удваивании кармического потенциала, выходит, что мое посещение презентации трех авторов на книжной ярмарке в пятницу позволило бы мне получить уже шесть слушателей в субботу, но мое выступление было в воскресенье, поэтому это привело бы к тому, что ко мне должны были прийти двенадцать человек. Если прибавить удвоенный результат посещения мной

в субботу еще четверых писателей, то к двенадцати можем прибавить еще восемь, и получаем двадцать человек, что очень близко к действительному количеству посетителей моей презентации.

Поэтому я был уверен, что уже реализовал полностью весь свой кармический потенциал, заложенный на книжной ярмарке, хотя оставался еще один автор, который выступал передо мной в воскресенье, ради которого я приехал в день своей презентации на час раньше. Однако о последнем факте я уже успел позабыть, когда спустя четыре месяца мне прислала сообщение директор по маркетингу Ridero Екатерина Шляхова, которая пригласила меня в качестве спикера на первый фестиваль самостоятельных авторов «САМИ», проводимый на площадке книжной ярмарки «Красная строка».

Разумеется, я принял это предложение, но сейчас не будем останавливаться непосредственно на самом фестивале, где за несколько часов идет непрерывный поток самой разнообразной и крайне полезной информации для авторов и не только. К этому еще прибавить новые знакомства и приятное общение. Отдельно стоит выделить маркетинговые исследования и бесценные рекомендации самой Екатерины Шляховой. Поэтому про фестиваль «САМИ» можно рассказывать очень долго.

Здесь куда более важным выглядит другой факт. Несмотря на то, что в воскресенье вечером после своей презентации книги я засыпал в медитации на ускорение реализации

кармического потенциала, одно маленькое зерно в виде моего посещения выступления другого писателя в воскресенье осталось ждать своего часа несколько месяцев. Возможно, я уже не был столь сильно мотивирован, поскольку моя презентация уже прошла, либо я устал за эти дни, но та вечерняя медитация оказалась не столь качественной или успешной.

Если вновь сравнивать с зёрнами, то случается, что некоторые семена растений не прорастают сразу. Некоторые лежат в земле несколько лет. В моем случае с кармическими зёрнами, если часть плодов своих деяний я получил уже через день или два в удвоенном и умноженном на четыре варианте, то часть зёрен остались неиспользованными и ждали своего часа, набираясь сил и усиливаясь.

Все эти мои участия на книжных ярмарках и фестивалях, проводимых издательским сервисом Ridero, а также мой статус амбассадора, который я получил благодаря инициативе той же Екатерины Шляховой, уже принесли свои плоды в виде новых читателей и возможности проявлять дополнительную активность в мероприятиях Ridero, в том числе и в формате online. Хотя прямой такой цели я не преследовал, но именно так работает основной закон Вселенной: ты просто совершаешь добрые поступки и получаешь результат, аналогичный твоим деяниям в увеличенном размере. Пусть даже порой это происходит самым неожиданным образом, о чем свидетельствуют бесчисленные истории о случайных знакомствах и встречах, которые меняют жизнь человека.

Буддисты уверены, что если добрый поступок совершен, то человек, его совершивший, обязательно получит результат, даже если он будет сопротивляться этому. Если отойти от темы книг и писательства, то часто бывает так, что кто-то в течение долгого периода времени заботится об одиноких людях, не ходит на свидания, ни с кем не знакомится, а в один день любовь просто стучится к нему в дверь.

Писатель — не читатель

Хотя для многих авторов, быть может, стать амбассадором издательства никогда не являлось и не станет основной целью, но все авторы хотят, чтобы их книги читали, а еще лучше, чтобы покупали. Соответственно, согласно законам кармы, нужно читать, а лучше покупать книги других современных авторов для того, чтобы наши книги тоже покупали и у нас появилась возможность помогать еще большему количеству людей. Однако статистика в этом вопросе предоставляет совершенно иные результаты.

Я влюбился в книги еще в детстве и продолжаю читать по сей день, хотя и не в том количестве, в котором мне хотелось бы. Более того, когда у меня возникает идея написать новую книгу, я начинаю изучать этот вопрос. Ищу дополнительную информацию. Читаю книги других авторов на схожие или аналогичные темы.

Прежде чем написать свою первую книгу о личном развитии, я прочитал огромное количество классических произведений, посвященных этой теме. Искал в сети Интернет статьи и рекомендации по отдельным темам каждой главы моей будущей книги. Полученную информацию проверял на себе и добавлял в свою книгу инструменты, которые хорошо зарекомендовали себя.

В студенческие годы я несколько месяцев изучал инфор-

мацию о кораблестроении и судоходстве, прежде чем приступить к работе над книгой о пиратах, которая, правда, так и не была завершена и все еще лежит в долгом ящике.

По этой причине у меня самое искреннее удивление вызвала новость о том, что очень много авторов совершенно не читают книги. У таких писателей есть даже весомые оправдания в виде того, что чтение книг других авторов может изменить оригинальный стиль самого писателя.

Вот только это совершенно не укладывается в кармические законы. Как мы можем желать от кого-то что-то, когда мы сами не совершаем ничего подобного в адрес других?

Разумеется, стоит сделать небольшую оговорку в той части, что кармические законы не всегда прямолинейны. Продажи книг зависят не только от наших покупок чужих книг, но буддисты любят повторять, что, если хочешь чего-то добиться, найди человека с таким же желанием и помоги ему достичь его цели. Потому что это является самым простым и сильным инструментом.

Отступив от писательства, в качестве примера можно взять желание добиться карьерного роста и получения руководящего поста. Представим себя на месте молодого сотрудника небольшого отдела крупной компании, который для начала мечтает возглавить это структурное подразделение организации. Чтобы получить эту должность, основывая свою стратегию на кармических законах, ему нужно найти другого человека, который тоже мечтает стать руководителем от-

дела в этой или в какой-то другой компании. Вот только где найти такого человека и как ему помочь, когда мы сами еще только вчерашние студенты?

Очень сильно повезет, когда рядом окажется человек с такими же амбициями и целеустремленностью, потому что это уже половина успеха. Так мы можем начать помогать ему хотя бы советами, добрым словом, подбадривающими сообщениями по утрам, ибо как мы еще можем ему помочь, когда сами еще ничего не добились в своей карьере? Если нам удастся помочь ему, если у нас хватит сил для этого, то дальше уже можно не сомневаться, что и мы достигнем своей цели, хотя это гораздо сложнее, чем в случае с книгами.

Здесь все просто! Мы написали книгу. Мы хотим, чтобы ее читали. Значит, нам нужно читать книги других авторов, оставлять отзывы, выражать свою благодарность в личных письмах авторам и регулярно проводить вечерние медитации на ускорение реализации кармического потенциала.

Читатели и покупатели

Стоит все же отделить читателей от покупателей книг. Разумеется, за неимением вторых и первые очень ценны, но покупки тоже важны, ведь писатели тратят свое время и силы, работая над текстом, а затем еще и деньги в процессе публикации книг. Несмотря на то, что в текущих условиях, благодаря различным онлайн-площадкам, в том числе и издательскому сервису Ridero, книгу может издать любой желающий, не потратив при этом ни копейки, некоторые сопутствующие расходы все же присутствуют. Начиная от услуг корректора, редактора, дизайнера обложки и заканчивая расходами на печать тиража для личного пользования или подарочных экземпляров, а также на маркетинг и участие на книжных ярмарках.

Последний пункт также может быть за счет Ridero, например, если наша книга понравится сотрудникам данного издательского сервиса. В таком случае Ridero печатает тираж за свой счет и отправляет книги своих авторов на книжные ярмарки, но для этого вновь нужна определенная карма писателя, чтобы сошлись все совпадения воедино: кто-то из сотрудников издательства обратил внимание на нашу книгу, у него хватило сил и терпения убедить своих коллег в гениальности нашего произведения, а у Алины Милкиной оставались свободные места на ярмарке, которые часто разбира-

ют за несколько месяцев вперед.

Поэтому лучшим показателем того, что наша книга востребована, является ее покупка. К тому же многие авторы возлагают большие надежды на свои книги. Мечтают о том, чтобы уровень продаж книг дошел до такой отметки, которая позволила бы оставить все вынужденные виды деятельности и заниматься только любимым писательством.

Соответственно, для достижения указанных целей нам нужно самим покупать книги других авторов и совершать вечерние медитации на ускорение реализации кармического потенциала. Если даже нам не понравится купленная книга, всегда можно отнести эти расходы на благотворительность. Разве это не прекрасно — иметь возможность заниматься целевой благотворительностью, помогая современным авторам и издательствам? Одним действием в виде покупки книги мы получаем сразу два кармических результата: рост продаж наших книг и увеличение наших доходов, в том числе от любой другой деятельности.

Прелесть этого метода еще в том, что можно начинать с малого. С покупки электронных книг, которые стоят дешевле бумажных версий, или с покупки бесплатных произведений. Тот же издательский сервис Ridero позволяет покупать за свою цену книги, которые авторы решили распространять бесплатно. Десять или пятьдесят рублей не выглядят существенной тратой или доходом, но с кармической точки зрения десять рублей за короткий срок могут превратиться в

десять тысяч рублей! Главное — не забывать делать вечернюю медитацию, если хотим получить результат наших действий уже в этой жизни или даже в ближайшее время.

Я в последнее время покупаю много бумажных книг на ярмарках, а еще читаю электронные книги или слушаю аудиоверсии, но, если какая-то книга особенно понравится мне, даже после прочтения электронной версии этой книги я покупаю ее бумажный вариант. Соответственно, эту покупку после прочтения можно списать только на благотворительность в пользу издательства и автора произведения. Иначе это выглядит как минимум странно.

Таким образом, все выглядит предельно просто. Читаем книги других авторов, видим, как читают наши книги. Оставляем отзывы к чужим книгам, удивляемся количеству отзывов к своим книгам. Покупаем книги, радуемся продажам собственных произведений.

Вот только наше щедрое состояние ума, чтобы видеть щедрость других по отношению к нам, не должно ограничиваться книгами. Здесь для хорошего результата важно постоянно находиться в этом состоянии доброты и заботы об окружающих.

Очень многие не могут понять, почему они регулярно помогают своим родителям, соседям и даже некоторым чужим людям, но уровень их достатка не спешит расти. Часто в таких случаях обнаруживается, что наша щедрость в одних вопросах полностью перекрывается жадностью в других.

В отношении книг это может оказаться так, что мы покупаем чужие произведения, отправляем свои книги в виде благотворительности в сельские библиотеки, но при этом пытаемся выторговать скидку в магазине одежды или у таксиста. К счастью, законы кармы так не работают. Если мы хотим, чтобы наши книги покупались людьми за установленную нами цену без доли сожалений и всяких раздумий, мы должны вести себя таким же образом по отношению к абсолютно любому результату работ и услуг, получаемых нами от других.

Думаю, знакома каждому автору ситуация, когда кто-то с детской наивностью требует подарить ему книгу с автографом, не задумываясь над тем, сколько времени было потрачено на то, чтобы написать эту книгу, и в какую сумму обходится печать одного экземпляра даже при условии скромной скидки за счет небольшого опта в заказе. В таких случаях многие авторы бывают крайне возмущены тем, почему люди хотят получить бесплатно их книги, но не задумываются о том, как они сами относятся к чужому труду.

Очередная прелесть законов кармы заключается в том, что все зависит от нас самих. Только мы определяем свою судьбу. Это является нашим правом и обязанностью, если мы хотим чего-то добиться в этой жизни. Именно с себя мы должны начинать, и особенно в тех случаях, когда кажется, что это не про нас, что мы безупречны в этом вопросе.

В первую очередь стоит очень внимательно посмотреть,

как мы себя ведем при покупке товаров и услуг. Проверить, как и где мы скачиваем музыку и фильмы. Все ли программы, установленные на наш компьютер, который в том числе используется нами для работы над книгами, являются лицензионными версиями и куплены нами самым честным образом.

Не получится так, что мы украли где-то пиратские версии фильмов, музыки, приложений и компьютерных программ, но ждем, что наши книги будут покупать без попыток получить их бесплатно и без использования пиратских ресурсов. Ведь нет никакой разницы между потраченным временем и силами музыкантов, актеров, режиссеров, программистов... и нашими затратами в писательстве. Поэтому мы не имеем права пытаться получить бесплатно результат чужого труда, если хотим получать достойное вознаграждение за наш вклад в современную литературу.

Щедрость и честность в финансовых вопросах должны быть во всех сферах жизни писателя. Нужно внимательно осмотреться и проверить все финансовые стороны нашего личного бюджета. Вовремя ли мы оплачиваем счета и коммунальные услуги? Не пытаемся ли схитрить на показаниях счетчиков учета потребляемой электроэнергии или воды? Отдаем ли вовремя свои долги?

Последний пункт особенно важен, поскольку если мы не возвращаем вовремя полученный нами заем, не оплачиваем вовремя оказанные нам услуги или приобретенный товар, то,

по сути, человека, который дал нам займы или оказал услуги, продал товар, мы лишаем того, на что он рассчитывал от результата своего труда точно так же, как мы не получаем то, чего ожидали от своих книг: наши произведения не продаются, никто не признает их гениальными, люди пытаются получить их бесплатно.

Первое доказательство

Удивительный факт, что уже на этом этапе, как только кто-то решится попробовать кармический метод достижения целей, сразу же в течение первых двух недель начинают поступать первые доказательства того, что этот метод работает. Вот только вынужден огорчить, поскольку доказательства эти будут не столь приятными, потому что сначала мы получаем полную противоположность нашим ожиданиям.

К сожалению, мне не известны случаи, чтобы кому-то удалось избежать этого периода, но в эти тяжелые дни вашу душу должна греть мысль о том, что это доказательство того, что все будет хорошо, что основной закон Вселенной работает.

Это происходит по той причине, что для того, чтобы получить результат наших благих деяний, сначала нужно справиться с последствиями наших прежних ошибок.

Здесь вновь прослеживается сходство кармического потенциала с семенами. Когда мы решим вырастить красивые цветы в саду, первыми на нашем участке появятся ростки сорных растений, и если мы не решим вопрос с ними, не прополем наш сад, то сорняки, скорее всего, не позволят расти нашим цветам либо мы не сможем в полной мере наслаждаться видом красивых цветов, заслоненных сорняками и бурьяном.

Это будет непростой период, и он обычно бывает у всех, кто начинает практиковать эти учения — встает на путь добродетелей. Мне нравится называть это время днями испытания веры, потому что могут возникнуть мысли об отказе продолжать изучение и практикование этой системы.

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.