

Мне важен ты, мой читатель! Я написал эту книгу для тебя, ибо все то, что ты возьмешь из нее, все, что покажется тебе открытием, — мой личный опыт. Опыт, не поделиться которым я просто не могу, так как люблю тебя, этот мир и считаю, что каждый может сделать его чуточку лучше.

*Твой друг,
Дмитрий Хара*

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ

Есть книги для того, чтобы убить время, есть — для того, чтобы получить знания. Есть просто хорошо написанные книги, читая которые ты будешь смаковать каждое слово. Есть те, которые пройдут через твою жизнь, как проезжающий мимо полустанка поезд, не оставив после себя ничего. Есть книги, прочитав которые ты захочешь лечь под этот поезд. Их авторам наплевать на тебя и на твою жизнь.

Мне важен ты, мой читатель! Я написал эту книгу для тебя, ибо все то, что ты возьмешь из нее, все, что покажется тебе открытием, — мой личный опыт. Опыт, не поделиться которым я просто не могу, так как люблю тебя, этот мир и считаю, что каждый может сделать его чуточку лучше.

Хочу предупредить, что «П. Ш.» — книга, меняющая твой мир. Твоя жизнь после ее прочтения больше не будет прежней. Подумай, стоит ли переворачивать страницу, которая перевернет твой мир? Может, лучше все оставить как есть? Просто обратного пути не будет. Впереди — путь, конечная цель которого будет зависеть от твоего решения, но, приняв его, придется брать ответственность за все происходящее только на себя. Готов ли ты к этому? Этой книгой я открываю серию трансформационных книг — книг, меняющих сознание, жизнь и мир. Писать другие не имеет смысла.

*Твой друг,
Дмитрий Хара*

ПРЕДИСЛОВИЕ К ЮБИЛЕЙНОМУ ИЗДАНИЮ

И вот оно, юбилейное издание! Десять лет назад вышла первая книга «П. Ш.».

Тогда я не знал, будет ли следующий тираж вообще, но миллионы читателей проголосовали за то, чтобы книга встала на полку бестселлеров. Прежде всего я хочу поблагодарить всех своих читателей, всех, кто прошел мои тренинги, за отзывы и интерес к тому, что я делаю, а главное — за рассказы о том, как изменилась их жизнь. Я благодарю всех своих близких и свою команду за любовь и поддержку, а издательство «АСТ» и редакцию «Прайм.Optimus» — за возможность доносить до мира важные смыслы! Да, и, кстати, книга «П. Ш.» помогла и мне самому: я встретил женщину своей мечты, понял, что такое истинное партнерство, и в этом году мы с Ниночкой сыграли свадьбу! В следующей книге я обещаю рассказать вам о том, как создается настоящий союз, основанный на любви, радости и взаимном вдохновении.

*Твой друг,
Дмитрий Хара*



MK



ПОСЛЕДНИЙ ШАГ

«Ни хрена себе название для турфирмы!» — подумал Олег, с трудом прочитав стилизованные буквы на бронзовой дощечке, находившейся справа от дубовой двери одного из зданий на Каменноостровском проспекте. Он даже слегка улыбнулся. «Видать, у директора хорошее чувство юмора, но парень он рискованный, если это, конечно, парень. Может, зайти посмотреть, какой „последний шаг“ мне предложат?»

Олег уже лет семь путешествовал через одну и ту же турфирму. Не то чтобы это была лучшая фирма или в ней предлагали самые низкие в городе цены и самые оригинальные туры, просто он уже привык к ней. В последние годы туры для него подбирала лично директор Алина. Ему это льстило. Его всегда усаживали в глубокое кресло, наливали любимый чай, давали в руки стопку проспектов с глянцевыми фотографиями из другого мира и погружали в состояние, близкое к трансу, где перед глазами мелькали яркие картинки, комментируемые убаюкивающим голосом Алины.

Он давно уже признался себе в том, что из всего отпуска эта часть — самая любимая. Он специально отводил для нее два часа времени, отключал мобильник и смаковал каждую минуту. Только в эти минуты в нем рождалось детское ожидание чуда — волшебной страны, в которой будет не просто хорошо, а хорошо-хорошо.

Он уже знал, что ожидания эти никогда не оправдываются, ведь уже дня через два в любой стране мира его обязательно вырвет из сказки звонок мобильного телефона, и Валера, его помощник, взволнованным голосом начнет говорить что-то в духе: «Привет! Как отдыхается? Извини, старина, не хотел тебя беспокоить, но тут есть

один маленький, но очень важный вопрос, который можешь решить только ты...» А дальше, как обычно, шел текст, который должен был убедить его, что этот вопрос может действительно решить только он, Олег. Олег нарочито сердился, называя Валеру и всех остальных бестолковыми, но принимался решать проблему. Наверное, если бы таких звонков не было, Олег нервничал бы еще больше. Ведь так он понимал, что он самый главный и без него — никуда.

А еще через пару дней отдыха находились какие-нибудь соотечественники, возникали какие-то бизнес-связки, и оставшиеся дни превращались в показательные выступления друг перед другом. Именно поэтому он с таким наслаждением смаковал каждую минуту этой иллюзии будущего беззаботного отдыха. И тут вот на тебе: «Последний шаг».

Прервал поток мыслей Олега захвативший на небольшую стоянку возле входа новенький джип «Инфинити» последней модели. Дверь распахнулась, и оттуда вышел мужчина лет сорока-сорока пяти с огромным букетом цветов. Мужчина подошел к двери, нажал кнопку звонка. Дверь открыла женщина средних лет, одетая в деловое серое платье.

— Леночка, привет! Это вам! За лучшее путешествие в моей жизни! — Мужчина скрылся за дверью, а Олег остановился. Его что-то зацепило. Нет, не слова. Такие слова он и сам не раз говорил Алине, для того, чтобы увидеть, как она расплывается в улыбке. Тон. Интонация. Она была неподдельной. Это был голос действительно счастливого и довольного мужчины. Внимание Олега привлек номер машины — три семерки и буквы «УРА». Довольно позитивная игра цифр и букв.

«Зайти, что ли? Что я теряю? Раз уж выбрался прогуляться пешком, можно найти пять минут, чтобы узнать, что это за „Последний шаг“».

Казалось бы, так просто: подойти к двери, повернуть ручку... Но что-то делало Олега нерешительным... Он открыл множество дверей в своей жизни, в том числе и тех, за которыми его не ждали, и тех, за которыми его могли ждать любые сюрпризы, и тех,

за которыми с порога начиналась борьба. Он не боялся борьбы. Пожалуй, он уже многое выиграл в своей жизни, многое отыграл, немало — проиграл. Но это была другая история. История, которой еще никогда не было в его жизни. А может, это просто его фантазия? Есть только один способ проверить — войти.

Дверь подалась, звякнул колокольчик, и он оказался внутри небольшого офиса. Довольно строгая обстановка. Вопреки ожиданиям — нет красочных постеров с названиями кокосовых и шоколадных островов, карт мира и безделушек со всего света. Может, это вообще не турфирма? Немой вопрос Олега, видимо, отразился на его физиономии. Секундную тишину прервал голос женщины, которую он увидел на пороге:

— Здравствуйте! Вы к нам? — Она сидела в кресле возле журнального столика, правее на диване сидел мужчина. Мужчина с любопытством ждал ответа от Олега. С гораздо большим, чем того требовала ситуация.

— Не знаю. А куда я попал? — спросил Олег, понимая, что вопрос его звучит более чем нелепо.

— А куда вы целились? — с улыбкой спросила женщина.

— Увидел интересную табличку на вашей двери и решил узнать, что это за турфирма и какой отдых вы можете мне предложить с таким названием, — сказал уже более уверенно Олег.

Для того чтобы сориентироваться в ситуации, ему надо было, как обычно, всего несколько секунд. «Я — потенциальный клиент, значит, меня должны как-то заинтересовывать, пытаться угодить мне, угадать мои мысли. Так что по-любому хозяин положения — я».

Олег рассмотрел за журнально-чайно-клиентской зоной два рабочих стола, компьютеры, стеллажи вдоль стены, дверь, ведущую куда-то, несколько цветов в горшках. В общем, ничего привлекающего внимание.

— А что вас так зацепило в табличке?

— Название.

— И что в нем необычного?

— «Последний шаг» — это больше подходит для похоронного бюро.

— Так зачем вы зашли в турфирму с таким названием? У вас есть склонность к суициду?

Олег готов был уже вспылить и ответить по-хамски, но не сделал этого только потому, что в глазах у Елены не было ни издевки, ни насмешки. В ее спокойном голосе слышались даже нотки внимания и искренней заинтересованности в его судьбе.

— Да нет, просто заинтересовала парадоксальность названия.

— Это уже делает вам честь. Тысячи людей проходят мимо этой таблички, не замечая ее. Мы здесь уже несколько лет, и знаете, вы, наверное, первый, кто вошел просто так, поинтересоваться. — Женщина замолчала, переглянулась с мужчиной, вошедшим первым, и продолжила внимательно разглядывать Олега.

Все шло как-то необычно. Ему не предложили раздеться, присесть, налить чашечку чего-нибудь горячего. Не бросились его удерживать — единственного клиента, зашедшего в фирму с дурацким названием среди промозглого февральского дня. После такой наглости надо было развернуться и молча уйти. Надо было, но не хотелось. Хотелось выяснить, что это за контора, в которой так неандертальски обращаются с клиентами, но они потом почему-то приезжают с цветами. Или это не клиент?

— Вы не предложите мне присесть? — с легким вызовом спросил Олег.

— Да, конечно, ради бога, если хотите погреться. Не выгонять же вас на улицу! Можем даже угостить вас чашечкой горячего шоколада! — с радушием предложила хозяйка.

Если бы эта фраза была сказана каким-то другим тоном, он наверняка развернулся бы и ушел. «Ну ладно, попробую узнать, может, они и вправду такие уникальные туры предлагают, что от клиентов у них и без меня отбоя нет».

Олег повесил пальто и кепку на вешалку возле двери, подошел к столу и сел на диванчик.

— Олег, — представился он.

— Елена, — кивнула головой женщина.

— Михаил Евгеньевич. — Гость протянул ему руку. Дорогой костюм, хорошая рубашка, правильный галстук Михаила Евгеньевича смотрелись очень органично, но, даже будь он в дешевых джинсах и свитере, на его лице было бы невозможно не разглядеть простого и доступного всем сигнала: «Я успешен во всем!»

— Простите, но, как я поняла, вы без рекомендации? — ошарашив его в очередной раз, спросила Елена.

«Какие к черту рекомендации?! Может, мне еще при входе в гипермаркет надо рекомендации показывать?! „Простите, можно, я у вас куплю картофель нового урожая?“ — „А кто вас может порекомендовать?“ Бред!!!» — подумал Олег, но так как он участвовал не в одной сотне переговоров, то сейчас просто пытался правильно подобрать слова, чтобы показать этим горе-бизнесменам, что такое личные продажи! Поток его мыслей не успел закончиться подготовленной фразой, но, пожалуй, так явственно пронесся на его лице, что Елена поспешила продолжить сама:

— Видите ли, мы предлагаем особые туры и не всякому можем их продать.

Михаил Евгеньевич широко улыбнулся, и, видимо, перед его глазами пробежали какие-то настолько интересные картинки, что он едва заметно, но очень однозначно кивнул головой.

— Если вы сомневаетесь в моей платежеспособности, то напрасно. Я в состоянии приобрести любой тур вашей компании, можете быть в этом уверены, — сказал как можно спокойнее Олег, пряча под себя довольно сильно испачканные на питерских улицах ботинки.

— Я скажу банальность, но дело не в деньгах, хотя наши туры и стоят недешево, — абсолютно спокойно и уверенно ответила Елена. — Могу вам сказать, что такой тур может быть лишь раз в жизни и к нему надо очень хорошо подготовиться, — продолжила уже абсолютно серьезно «хозяйка отдыха».

— Чистая правда. Этот тур изменил мою жизнь, точнее — вернул ее, или еще точнее — начал, — сказал Михаил Евгеньевич, широко улыбаясь. — Кстати, Лена, я не возьму с вас проценты за рекламу, так как считаю, что остался еще должен вам, — продолжил Михаил Евгеньевич, вставая и поправляя пиджак. — Ну ладно, я пошел, мне надо еще на открытие выставки успеть в «Тиоиндиго». До свидания! Хорошего дня вам!

Дверь хлопнула уже минуту назад, но в помещении до сих пор ощущалось присутствие этого не по-земному счастливого человека.

— У вас все люди остаются такими довольными или только специально обученные? — спросил уже более расслабленно Олег.

— Только специально обученные!

— Вы что, серьезно?

— Серьезней не бывает. Для того чтобы попасть в число наших клиентов, надо очень серьезно подготовиться. Путешествие может оказаться опасным и полным сюрпризов, а мы должны быть уверены, что с вами все будет благополучно.

— Очень интересно. Правда. — В голове у Олега промелькнули яркие, как из голливудских фильмов, картинки: вот он ползет по скалам без страховки на высоте тысячи метров; а вот он пробирается по джунглям, рубя лианы остро отточенным мачете; а вот он пытается найти пищу в глухой лесной чаще и борется голыми руками с диким вепрем, а потом пытается добыть огонь, чтобы поджарить кусок свежего мяса. И никаких «Оллинклюзивов»! Никаких мобильных! Только он и природа. От этих картинок в нем пропнулся дух всех его предков по мужской линии. Захотелось выпрямить спину, посмотреть открытым взором в глаза опасности. Ух! Да, пожалуй, это именно то, что нужно.

— Это, наверное, как в «Последнем герое»? — прервал вопросом свой радужный всплеск мыслей Олег.

— Для всех по-разному. Для кого-то, может, и так.

— А можно все-таки поконкретнее? Варианты маршрутов. Программы. Стоимость, в конце концов.

— Начну со стоимости. Это дорого. Стоит пятьдесят тысяч на человека.

— Пятьдесят условных?

— Нет, очень даже конкретных. А что касается других вопросов, то я не могу на них пока ответить, ибо не могу пока ничего предложить вам.

— Даже если меня не смущает сумма? — спросил простецки Олег, хотя в глубине души понимал, что эти пятьдесят тысяч евро (а речь шла именно о них, раз она сказала «конкретных») — явный перебор, если только его не повезут туда и обратно на частном самолете, а посреди джунглей не построят специально для него бунгало с кондиционером и водопроводом. Это раз десять отдохнуть с помощью Алининого «Вип-Трэвэла»!

— Даже если вы ее удвоите, — спокойно, но однозначно парировала ход его мыслей Елена. — Вторым неперенным условием является рекомендация одного из наших предыдущих клиентов...

— А где мне их искать?

— Не знаю. Мы не разглашаем имена наших клиентов. Про ваше я тоже обещаю забыть, если вы, конечно, станете нашим клиентом... Мы работаем много лет, и к нам приходят по рекомендации тех, кто уже отдохнул при помощи нашей компании. И еще... — Тут голос Елены снизился на полтона. — Всем нашим клиентам я рекомендую составить завещание и устроить все дела до отъезда... Но прежде решите вопрос с рекомендателями.

— А у вас есть сайт? — спросил Олег, надеясь, что там он найдет форум, где сможет прочитать все подробно и без завес таинственности.

— Не знаю, поищите, — с улыбкой ответила Елена и встала, давая понять, что разговор закончен.

Олег встал, оделся, попрощался и вышел на улицу. Холодный ветер просачивался во все щели пальто.

«Хрень какая-то! Секта таинственных путешественников! „Напишите завещание!“ На них, может быть? Да, тут точно какой-то подвох. Слишком счастливый клиент. У него в жизни не просто все