





И.Л. Добротворский

# **Деньги: Стань преуспевающим человеком!**

**по материалам авторских семинаров,  
тренингов и консультаций**

2004  
Москва

ББК 821.161.1  
Д – 64  
ISBN 5-93418-002-1

Д – .. Добротворский И.Л. Деньги: Стань преуспевающим человеком! М., 2004.

Вас беспокоит проблема денег? Вы представляете себя в грезах владельцем крупной корпорации? Вы ощущаете шелест купюр в своих руках?

Если вас одолевают эти и другие вопросы, то эти советы предназначены для вас. Книга построена на практических материалах авторских консультаций и тренингов, посвященных вопросам привлечения денег в свою жизнь, восстановлению и укреплению бизнеса. Она содержит массу конкретных примеров, упражнений и рекомендаций, которые сможет использовать человек с любым уровнем образования, материальной обеспеченности и положения в обществе.

Автор раскрывает тщательно охраняемые секреты достижения богатства и предлагает Вашему вниманию поразительно простые, но дающие немедленный эффект приемы обращения с деньгами.

Эта книга показывает Вам прямой путь к благосостоянию, финансовой независимости и безопасности.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

По материалам авторских семинаров,  
тренингов и консультаций

© И.Л. Добротворский, 2004

## КОРОТКО ОБ АВТОРЕ

Игорь Добротворский – бизнес-тренер, консультант. Основатель нового направления в психологии – «Интегральная психология». Автор 22 книг и свыше 110 статей по психологии, менеджменту, лидерству, мотивации, управлению персоналом...

В 80-х годах прошел курс обучения у основателя гуманистической психологии Карла Роджера (США). Далее обучался психотехнологиям личностного и профессионального развития у Дэвида Ниннона (США), современным методам коммуникации и менеджмента – у Дэнниса Перси (Канада), прикладным методикам – у Мэрилин Аткинсон (Канада) и др.

С 1991 года занимается проведением семинаров, тренингов, разработкой тренинговых программ и персональным консультированием. Создатель уникальных психологических программ: «Психология управленческих решений», «Аксиомы развития личности руководителя», а также VIP-программы «Харизма, уверенность, власть».

В научном журнале Академии Педагогических Наук «Вопросы психологии» № 2 за 1996 год академик А.А. Леонтьев назвал И. Добротворского «профессионалом практической психологии».

Он автор популярного учебника для учащихся ВУЗов «Менеджмент: эффективные технологии» Полный курс основ менеджмента для студентов. В качестве учебника книга была утверждена Министерством образования РФ.

С 2000 года Игорь Добротворский приглашен читать авторский курс лекций по психологии личности в Центральный лекторий Политехнического музея.

**Специализация** – проведение авторских тренингов и семинаров:

- «Искусные приемы активных продаж»
- «Харизма: навыки эффективного руководителя»
- Программа «Сила внутри вас»...

и коучинг (один из видов тренинга, объединяющий в себе индивидуальное консультирование, тренинговое обучение и психотерапию).

## **КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО:**

- "Как найти себя и начать жить: Руководство" Воронеж, 1993 серия из 3-х книг.
- "Технологии успеха: Все, что вам действительно нужно знать о достижении успеха" Москва, 1996.
- "Золотые правила ежедневной жизни " Москва, 1997.
- "1001 путь к успеху: Практическое руководство" Москва, 1999, 2000, 2001, 2002.
- "Новейшие психотехнологии: Самоучитель психологического мастерства" Москва, 2002.
- учебник "Менеджмент: эффективные технологии" Полный курс основ менеджмента для студентов. Москва, 2002.
- пособие "Самоменеджмент: эффективные технологии" Москва, 2003.
- "Искусство войны в бизнесе" Москва, 2003.
- "Тренинг профессиональных продаж" Москва, 2003.
- "Деньги и власть" Москва, 2003.
- "Как относиться к себе и к людям" Москва, 2003
- "Величайший шанс в мире" Москва 2003.
- "Как и чему обучать дистрибьюторов" Москва, 2003.
- "Как мотивировать дистрибьюторов" Москва, 2003.
- "Где и как искать клиентов" Москва, 2003.
- "Как провести эффективную беседу с клиентом" Москва, 2003.
- "Как провести эффективную презентацию" Москва, 2003.
- "Как строить эффективные структуры" Москва, 2003.
- "Школа совершенствования" Москва, 2003.
- "Новые технологии победы" Москва, 2003.
- "Презентация: наука и искусство" Москва, 2004.
- "Постройте ваше будущее" Москва, 2004.

## **ВВЕДЕНИЕ**

Знаете ли Вы, что мешает большинству людей жить так, как они мечтают? Деньги, деньги и еще раз деньги! Потому что деньги являются символом определенного к жизни, мерилом определенного состояния духа. Но деньги не попадают к нам случайно. Можно сказать, что в денежных вопросах речь идет о некоей форме энергии. Чем больше этой энергии мы получим. По-настоящему преуспевающие люди обладают способностью аккумулировать значительное количество денег. Некоторые только сберегают и приумножают их для себя, другие же используют деньги для служения обществу и ближнему. Но все они умеют заставить эти деньги работать.

Мы не должны преувеличивать значение денег. Но знаете ли Вы, когда деньги становятся особенно важны? Когда их постоянно не хватает. У кого есть большие денежные проблемы, тому приходится очень много о них думать. Мы должны разобраться с этим вопросом достаточно основательно, чтобы решить его раз и навсегда. И с этого момента деньги станут для Вас поддержкой во всех сферах жизни.

У всех есть мечты. У нас имеется определенное представление о том, как мы хотим жить и что нам в этой жизни причитается. В глубине души мы верим, что можем исполнить какое-то особое предназначение, которое ухудшит этот мир. Но слишком часто я вижу, как ежедневная рутина постепенно душит такие мечты. Многие забывают, что и им принадлежит место под солнцем. Они просто не верят в себя и в то, что могут стать независимыми.

### **Кому нужна эта книга**

Эта книга нужна очень многим. Преуспевающим бизнесменам - чтобы знать механизмы, влияющие на эффективность их работы и не совершать ошибок своих коллег. Потерпевшим неудачу предпринимателям – тем более, чтобы выявить скрытые причины возникших проблем и наметить пути к очередному успеху. Рабочим и служащим – чтобы понять, как они очутились на своем рабочем месте и почему получают такую оплату. Домохозяйкам – чтобы помочь добиться успеха своему

мужу или знакомым. Пенсионерам – чтобы не мешать своим детям добиваться успеха. И безработным – чтобы понять, почему они оказались без работы и без денег.

### **Как работать с этой книгой**

Технология работы с этой книгой очень проста. Вам нужно просто внимательно читать ее, выполнять письменные задания и примеривать к себе то, что здесь написано. Если найдете что-то подходящее, то пробудите избавиться от этого. Такой подход не гарантирует, что вы сразу станете богатым. Но количество преград на пути к этой цели, если вы ее выберете, конечно, станет значительно меньше.

В этом смысле наша книга очень похожа на инструкцию по поиску неисправностей в любом сложном техническом устройстве – автомобиле, телевизоре, видео-магнитофоне, компьютере... Там приведен перечень внешних признаков – не горит лампочка, не гудит моторчик и др., по которым вы можете отыскать и устранить повреждения.

Так и у нас в книге будет приведен вполне приличный перечень ваших возможных ошибочных идей или поступков, которые в итоге могут блокировать Вам путь к богатству. Если Вы обнаружите их и примите рекомендуемые меры, то эта «неисправность» больше не будет мешать Вам на пути к материальной обеспеченности. Вот и все тонкости. Успехов Вам!

## ЧАСТЬ I. БАРЬЕРЫ И ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К ДЕНЬГАМ

### АНАЛИЗ: КАКОВЫ ВАШИ ФИНАНСОВЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА?

Внимание! Не начинайте читать эту книгу, пока Вы не ответили письменно на все вопросы.

1. Как Вы оцениваете свои доходы?

Отличные	Достаточные
Очень хорошие	Плохие
Хорошие	Очень плохие
Удовлетворительные	

2. Как Вы оцениваете свое имущество?

Отличное	Достаточное
Очень хорошее	Плохое
Хорошее	Очень плохое
Удовлетворительное	

3. Как Вы оцениваете Ваши инвестиции?

Отличные	Достаточные
Очень хорошие	Плохие
Хорошие	Очень плохие
Удовлетворительные	

4- Как Вы оцениваете свои знания о деньгах и капитале?

Отличные	Достаточные
Очень хорошие	Плохие
Хорошие	Очень плохие
Удовлетворительные	

5. Есть ли у Вас определенные финансовые планы, знаете ли точно, чего Вы хотите, сколько это стоит и как получить эти деньги? Как Вы оцениваете эти планы?

Отличные	Достаточные
Очень хорошие	Плохие
Хорошие	Очень плохие
Удовлетворительные	

6. Есть ли у Вас консультант по финансовым вопросам?

Да Нет

7. Большинство Ваших знакомых

более состоятельны, чем Вы;  
находятся в похожих финансовых условиях;  
менее состоятельны, чем Вы.

8. Экономите ли Вы по меньшей мере от 10 до 20 процентов  
Вашего месячного дохода?

Да  
Иногда  
Нет

9. Жертвуете ли Вы регулярно деньги на благотворительные  
цели?

Да Нет

10. Верите ли Вы, что достойны владеть большим  
состоянием?

Да  
Нет  
Я никогда не размышлял об этом

11. Как долго могли бы Вы прожить на имеющиеся у Вас  
деньги при отсутствии дальнейших заработков?

\_\_\_\_\_ месяцев

12. Предвидите ли Вы то время, когда сможете жить на  
проценты от Вашего капитала?

Да Нет

13. Удовлетворит ли Вас, если в следующие пять лет Ваши дела будут развиваться так же, как в последние пять лет?

Да

Нет

14. Осознаете ли Вы точно, что Вы на самом деле думаете о деньгах?

Да

В некоторой степени

Нет

15. Как бы Вы описали Вашу финансовую ситуацию?

---

---

16. Если бы Вы дали себе имя, исходя из Ваших финансовых способностей, то каким бы оно оказалось (например, Новичок, Неудачник, Несчастливец, Денежный магнит, Предприниматель и т.д.)?

---

---

17. Являются ли деньги в Вашей жизни скорее

поддерживающей силой;  
тормозом?

18. Насколько хорошо Вы разбираетесь в фондах?

Отлично

Достаточно

Очень хорошо

Плохо

Хорошо

Очень плохо

Удовлетворительно

19. Насколько хорошо Вы разбираетесь в акциях?

Отлично

Достаточно

Очень хорошо

Плохо

Хорошо

Очень плохо

Удовлетворительно

20. Знаете ли Вы фундаментальные критерии вложения капитала и применяете ли их?

Да

Нет

21. Считаете ли Вы, что деньги для Вас важны?

Нет

Очень важны

Не слишком важны

Важнее всего

Важны

22. Какова Ваша точка зрения на деньги и финансы?

---

---

23. Как Вы оцениваете Вашу финансовую ситуацию в целом после того, как ответили на эти вопросы?

Отличная

Неудовлетворительная

Очень хорошая

Плохая

Хорошая

Очень плохая

Удовлетворительная

24. Как Вы себя чувствуете после того, как ответили на вопросы?

---

---

## **Глава 1. ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ?**

### **Пять областей нашей жизни**

Для простоты я делю нашу повседневную жизнь на пять областей: здоровье, финансы, связи, эмоции и смысл жизни. Все пять областей одинаково важны.

Без здоровья все остальное ничего не стоит. Кто не владеет своими эмоциями, тому не хватает мотивации довести начатое

дело до конца. Хорошие связи — как соль в супе. Под смыслом жизни я подразумеваю возможность делать то, что Вам действительно доставляет удовольствие, что в большей степени соответствует Вашему таланту и помогает другим людям. И наше финансовое положение очень важно. *Вы никогда не должны только ради денег делать вещи, которые Вам не доставляют никакого удовольствия.* Следовательно, Вы нуждаетесь в том, что я называю финансовой независимостью.

Вы можете сравнить каждую из пяти областей Вашей жизни с пальцами руки. Предположим, Ваши финансы — это средний палец, по которому только что сильно ударили молотком. Скажете ли Вы: «Никаких проблем, это всего лишь палец. У меня есть еще четыре других...»? Или Вы будете заняты только тем пальцем, который болит?

Важно, чтобы все пять областей жизни находились в согласии друг с другом. И Вы должны привести каждую из них к совершенству. Тот, у кого есть денежные проблемы, не достиг равновесия. И денежные затруднения будут всегда бросать тень на все другие области. Деньги — важный элемент в жизненном балансе.

Каким образом люди становятся состоятельными в короткий срок? Это происходит потому, что они хотят владеть достаточным количеством денег, которые будут работать на них. *Потому что они хотят, чтобы у них была «денежная машина», а не быть всю жизнь «денежной машиной» для других.* Потому что они хотят обладать количеством денег, достаточным для соблюдения правильного жизненного баланса.

Знаете, почему большинство людей делает совсем не то, что им действительно доставляет удовольствие? Потому что им не хватает денег. Образуется порочный круг: люди не занимаются тем, что доставляет им удовольствие, потому что не знают, как этим делом можно зарабатывать деньги. Но еще никогда никто не заработал настоящих денег, делая то, что ему не нравится. Из-за нехватки средств люди продолжают заниматься делом, которое им не нравится, и потому не могут хорошо зарабатывать.

Решение проблемы таково: *возьмите свое любимое хобби и постройте на нем карьеру.* Однако к этому можно прийти только тогда, когда Вы дадите себе время проанализировать, что Вам на самом деле доставляет удовольствие и в какой области у Вас есть талант.

## Оптимизируете Вы или минимизируете?

Мы нуждаемся во времени, чтобы понять, что приносит нам радость. Так как только тогда, когда мы делаем нечто, наполняющее нас страстью и воодушевлением, мы хороши настоящему. Тогда и деньги как будто сами собой текут к нам. Нам нужно время, чтобы обнаружить свои таланты и развить свои способности. Мы нуждаемся во времени для того, чтобы написать сценарий своей жизни и попробовать сделать из нее настоящий шедевр. Тот, кто не нашел для этого времени, растрчивает жизнь попусту. И мы нуждаемся во времени для того, чтобы принимать принципиальные решения и чтобы обязывать самих себя действовать в соответствии с принятыми решениями. Таким образом, каждый человек должен однажды сознательно решить, попытается ли он оптимизировать свою жизнь, или его жизнь будет минимизирована.

Оптимизировать свою жизнь — значит научиться Ваше время, Ваши возможности, Ваши таланты, Ваши деньги, а также других людей использовать оптимально. Речь идет о том, чтобы всегда достигать наилучшего результата. Если Вы хотите оптимизировать Вашу жизнь, Вы должны постоянно стремиться быть лучше, насколько это возможно.

Большинство людей, однако, идет по жизни довольно непродуманно и минимизирует ее. Такие люди живут под девизом: *«День прошел — и ладно»*. Рабочая неделя является для них неприятным перерывом между выходными. Они работают, чтобы зарабатывать деньги, а не для того, чтобы найти в своей работе удовлетворение. Они не распознают ни своих талантов, ни возникающих перед ними возможностей.

## Планирование является альфой и омегой

Многие планируют свой отпуск куда основательнее, чем жизнь. Есть, однако, только две возможности: *либо Вы планируете Вашу жизнь сами, либо другие сделают это за Вас.*

Многие несколько раз предпринимали попытки планирования и все же потерпели неудачу. Кто-то сказал однажды: «Чем больше я строю планов, тем больше мешает мне случай. Поэтому я перестал строить планы и не страдаю теперь

так сильно от случайностей». Однако есть очень простая причина, почему так много людей не могут осуществить свои планы: они не увязывают в одно целое свои мечты, цели, моральные ценности и стратегии.

Профессор Томас Стэнли из государственного университета Джорджия в США в течение двенадцати лет исследовал жизнь богачей. И пришел к выводу, что богачи принадлежат к самым довольным людям в мире, так как их мечты, цели, моральные ценности и стратегии согласованы друг с другом.

Мечты, цели, моральные ценности и стратегии — на этих четырех столпах покоится фундамент действий, необходимых, чтобы выстроить богатство. Ведь то, что Вы делаете в жизни, в первую очередь зависит не от железной дисциплины, но от мечтаний, целей, ценностей и стратегий.

Вы строите фундамент для достижения благосостояния в течение нескольких лет. Может показаться невероятным, на что способен человек, если он привел эти четыре силы в согласие.

### **Ваши мечты**

Ваши мечты являются хорошим указанием на то, что сделает Вас счастливым. Обдумайте как-нибудь, что бы Вы делали, если бы у Вас было достаточно времени и денег. Вы будете поражены, увидев, что для осуществления большинства Ваших желаний требуются деньги.

### **Ваши цели**

Исходя из Ваших желаний, сформулируйте Ваши цели. Для этого необходимо сознательное решение. До тех пор, пока мы не определимся, все остается лишь мечтой. Поэтому спросите себя о том, кем Вы хотите стать, что хотите делать и чем обладать. Далее в этой книге Вы найдете очень простой способ достижения ясности в Ваших целях и сознательного принятия решений.

**Мечты**  
Что бы Вы  
делали, если  
бы Ваше  
время и  
деньги не  
были  
ограниченны?

**Моральные  
ценности**  
Что  
действитель-  
но важно для  
Вас? Почему  
важно  
именно это?

**Цели**  
Каким Вы  
хотите быть?  
Что Вы  
хотите  
делать? Чем  
Вы хотите  
обладать?

**Стратегии**  
Есть ли у Вас  
достаточные  
знания и  
способности,  
чтобы  
получить то,  
чем Вы  
хотите  
обладать?

### **Что такое ответственность?**

Создание благосостояния невозможно до тех пор, пока мы не осознаем, что только мы сами за все в ответе — мы сами, а не государство, не обстоятельства, не партнер, не наше воспитание, не наше здоровье, не наша финансовая ситуация — ответственность всегда лежит на нас самих.

«Минуточку, Игорь, — скажете Вы, — а как с болезнями, с ударами судьбы? Что, если я буду обманут? И как быть с несчастным случаем, в котором я неповинен? *Всегда ли в действительности ответственность лежит на нас?*»

Представьте себе, что кто-то внезапно наезжает на Ваши припаркованные «Жигули». Вины ли Вы? Вы не отвечаете за чужие действия, но отвечаете за свою реакцию на них. Возможно, Вы берете дробовик и в порядке самообороны расстреливаете обидчика на месте. Или же довольно потираете руки, так как мгновенно сообразили, что их страховая фирма оплатит покраску Вашей машины, которую все равно уже давно пора перекрасить. При определенных обстоятельствах Вы получите даже некоторую прибыль.

Вы ответственны, следовательно, не за все события. Но Вы всегда отвечаете за Вашу интерпретацию событий и за Вашу реакцию на них.

### **Ответственность**

Естественно, иногда случается что-то, что причиняет нам физический или экономический ущерб или заставляет беспокоиться. Но важно не то, что случилось, а то, как мы реагируем на это. Что бы ни произошло, мы должны решить, может ли это повлиять на нашу личность.

Представьте себе апельсин. Что получится из него, если я аккуратно его выжму? «Глупый вопрос, — скажете Вы, — естественно, апельсиновый сок». Правильно. А что будет из того же апельсина, если я его раздавлю? Апельсиновый сок. А если я ударю им о стену? Снова апельсиновый сок.

Апельсин не «отвечает» за то, что я с ним делаю, но он «отвечает» за то, что из него выходит. Он отвечает всегда тем, что в нем есть. Так же и мы ответственны за то, что в нас происходит, — за нашу позицию и за то, как мы реагируем на случившееся.

Быть ответственным — значит быть в состоянии дать наилучший ответ. Мы всегда ответственны за наши реакции и интерпретации. Тяжело признавать, что мы всегда обладаем властью над своими реакциями и, следовательно, отвечаем за них. Особенно, если выбранная нами реакция была плоха. Спорить только потому, что спор начал кто-то другой, не имеет никакого смысла. Не надо гнаться за укусившей нас ядовитой змеей — это только приведет к быстрейшему распространению яда в организме. Лучше сразу принять меры к его обезвреживанию. Вместо того, чтобы вступать в спор, мы могли бы подумать о том,

как мы интерпретируем происшествие. Мы могли бы спросить себя, например, в какой мере действия нашего партнера являются реакцией на наше предыдущее плохое отношение к нему.

Наша реакция является ответом на событие. Вот именно за эту реакцию мы несем ответственность. Отвечать на спор спором и на провокацию войной не является оптимальным решением.

Большинство людей отказываются от ответственности. Снова и снова мы слышим три основания, почему люди не хотят быть ответственными:

1. Виноваты гены.
2. Виноваты родители.
3. Виновата среда.

Один молодой человек совершил два убийства. Несколько журналистов позже расспрашивали его о жизни и о причинах его преступления. Он рассказал, что вырос в неблагополучной семье. Сколько он себя помнит, его отец, напившись, избивал мать. Жили они на то, что отец мог украсть. Естественно, и сын в шесть лет начал воровать. После тюремного заключения за покушение на убийство последовали еще два убийства. Он закончил словами: «Как в таком окружении мог я стать другим?»

Но у этого молодого человека был брат-близнец. После того, как журналисты узнали это, они посетили также и его. К их удивлению, он оказался полной противоположностью своему брату. Он был видным адвокатом, у него была хорошая репутация, и он был избран в муниципалитет и в церковный совет. Он был женат, воспитывал двух малышей и вел счастливую семейную жизнь.

Журналисты были озадачены. В ответ на вопрос, почему его жизнь получила такое развитие, он рассказал ту же историю семейства, что и его брат. И закончил словами: «После того, как я в течение долгих лет видел, к чему такая жизнь приводит, я и не мог стать другим».

Те же гены, те же родители, то же воспитание, та же окружающая среда. Но другая интерпретация и совершенно другая реакция. Как могут два человека под влиянием одних и тех же обстоятельств избрать абсолютно различные жизненные пути? Вероятно, оба были знакомы с человеком, который мог оказать на

них хорошее влияние. Вероятно, один брат слушал его, а другой нет. Возможно, оба начали читать одну и ту же книгу. Возможно, один продолжил читать дальше, а другой нет. Этого мы не знаем. Но в любом случае эти два человека развились в совершенно различных направлениях.

Мы обязаны быть ответственными вопреки всем превратностям судьбы. Только от нас зависит, как мы интерпретируем ситуацию и как мы реагируем на нее. Представим себе, что сегодня у людей отнимут все деньги, а затем каждому выдадут лишь по 5 000 долларов. Что произойдет дальше? Уже к вечеру у некоторых людей окажется на 3 000 долларов меньше, зато у других денег станет больше. А через несколько недель вновь появятся богатые и бедные. Исследователи утверждают, что приблизительно через год деньги снова распределятся так же, как и раньше.

### **Как Вы отвечаете на эту книгу?**

Кстати, раз уж мы говорим об ответственности. Я ответственен за то, что пишу в этой книге, а Вы ответственны за то, что Вы вынесете из нее. То же самое касается и моих семинаров «Деньги и ты». Я вижу снова и снова, как люди после посещения семинаров смогли повысить свой доход. Некоторые его даже удвоили. Большинство стало экономить по меньшей мере 20 процентов и положило начало созданию своего состояния.

Многие начали заниматься спортом, правильно питаться и вести здоровый образ жизни. Совместные медитации привели к тому, что многие эти 15 минут медитаций включили в свое ежедневное расписание и уже забыли, что такое стресс. Нам звонят участники семинаров, которые уже много лет подряд получают от 12 до 20 процентов прибыли от вложенного капитала. Особенно я радуюсь, если люди меняют свое отношение к деньгам и делают с их помощью добро. Вам стоило бы услышать их голоса, в которых звучит настоящее удовлетворение. Люди освобождались от долгов и находили дополнительные источники заработка. Большинство научилось любить деньги и хорошо себя с ними чувствовать.

И все-таки есть люди, хотя их немного, которые посещали мои семинары и ничего не добились. Наверное, они надеялись, что я взмахну над ними волшебной палочкой, которая изменит их жизнь и наполнит их подвалы слитками золота.

### **«Виноваты другие...»**

Недавно я вновь встретил молодого человека, который был двумя годами раньше на нашем семинаре «Деньги и ты». Он приветствовал меня фразой: «Это не помогло. То, что Вы рассказываете, мне не помогло». Я был задет, так как от всего сердца хочу помочь людям добиться позитивных изменений. Но вот что сообщил мне этот молодой человек далее: «Сначала все было замечательно. Я заработал уже в первый год на 13 500 долларов больше и сэкономил 25 процентов. На второй год у меня было 32 500 долларов активов и я вернул все долги. Я основал с двумя друзьями сберегательный клуб — как Вы и рекомендовали. Мы вложили вместе деньги и получали в среднем 17,3 процента годовых. Но постепенно все прекратилось, и я перестал экономить. И знаете, что я сделал с сэкономленным? Он стоит снаружи перед дверью. Прекрасный "Мерседес"...»

Этот молодой человек изменил свои убеждения. Он два года держал свои финансы в руках и уже начал создавать свое благосостояние. Он убедился, что мой способ пригоден и для него. Но потом он стал небрежен и «зарезал курицу, несущую золотые яйца», чтобы купить автомобиль. И не хотел признать себя виновным!

Кто ответственен за это? Как это по-человечески — сваливать вину на других! Решающим является следующее: *кого Вы обвиняете, тому Вы даете власть*. Так легко и так соблазнительно обвинять других. Тогда мы снова выглядим хорошо. Фирма виновата в том, что я не могу развернуться, мой партнер виноват, мое здоровье не позволяет... Хотим ли мы, чтобы фирма, партнер, здоровье властвовали над нами? Подумайте вот о чем: тот, кто виновен, тот властвует. По этой причине я охотно беру вину на себя. Я сам хочу властвовать над своей жизнью.

## Ошибки и последствия

А что делать в случае, если мы совершили в прошлом ошибку? Примеры происшествий из прошлого, которые продолжают влиять на настоящее: мужчина развелся и должен платить алименты. Или кто-то разрушил свое здоровье и вынужден сидеть на диете. Другой глубоко залез в долги и обязан дать показания о своем имущественном положении. Третий совершил преступление и сидит в тюрьме.

Становится ясно: мы решаем поступить так или иначе и тем самым вызываем определенные последствия. *Кто поднимает один конец палки, поднимает также и другой конец.* Этот вывод должен подвести нас к тому, чтобы жить с большей ответственностью.

А как быть с тем, что уже произошло? Мы должны признать, что часто не можем контролировать последствия наших ошибок. Но это ни в коем случае не означает, что мы должны сваливать ответственность на прошлое. Мы ответственны за нашу интерпретацию и за реакцию на эти последствия. Наша реакция на последствия ошибок отражается на качестве следующего момента нашей жизни. Вопрос заключается в том, *хотим ли мы получить власть над следующим моментом нашей жизни? Или властвовать будут наши ошибки и их последствия?* Все негативные эмоции теряют силу в тот момент, в который мы принимаем ответственность за свою жизнь на себя.

## Вы властны над своим будущим

Лучший способ подготовиться к будущему — самому создавать его. Вы не верите, что Вы это можете? Тогда дела идут у Вас так же, как и у большинства людей, которые сами не осознают, какие возможности они могут получить в следующие десять лет.

Осознание факта, что мы сами создаем наше будущее, начинается в нашем прошлом. Оно растет из знания о том, что мы сумели в этом прошлом многое изменить. Мы не замечаем мелких и постепенных изменений. Зачастую мы двигаемся крохотными шагами и не принимаем этого всерьез.

Поставьте однажды перед собой вопрос, где Вы были десятью годами раньше? Каким были Вы как человек, как личность, как специалист, как партнер? Какими были Ваш опыт, Ваши цели, Ваше ноу-хау? Каким были Вы в общении с людьми, каково было Ваше финансовое положение? Пожалуйста, запишите ответы на эти вопросы.

---

---

Чем основательнее Вы размышляете об этом, тем лучше понимаете, что ответственность лежит на Вас. Вы обретаете новую уверенность в себе. Если Вы так много смогли изменить за последние десять лет, на что же Вы тогда способны в следующее десятилетие!

Думали ли Вы десять лет назад, что будете сегодня таким, каким стали? Обдумайте, какое из Ваших решений в прошлом в первую очередь привело к тому, что Вы стали тем, кем сегодня являетесь.

---

---

Вы приняли эти решения. Вы решили, чего вы хотели бы добиться. Вы все это контролировали. И Вы снова держите все это в руках. В первую очередь, Вы можете сократить срок с десяти лет до семи. Вы можете определить теперь, кем Вы хотите стать через семь лет. Чем Вы хотите владеть? Какова будет Ваша деятельность? Обдумайте все это точно. И если Вы работаете с этой книгой серьезно, Вы все это сможете.

---

---

Станет ли это видение действительностью? Уверенность в этом черпайте из прошлого. Сохраняйте свои позитивные переживания и достижения, записывая их Благодаря этому Вы лучше осознаете их и укрепите веру в себя.

## **Возьмите на себя ответственность и расширьте зону контроля**

Имеются вещи, которые Вы непосредственно контролируете и на которые можете влиять — я хочу назвать это *зоной контроля*, — и другие, на которые Вы не можете влиять, хотя в них заинтересованы. Подумайте о незнакомце, разбившем Ваш автомобиль. Это хотя и касается Вас, а значит, входит в Ваш личный *универсум*, однако не подлежит Вашему контролю.



Что бы ни происходило в Вашем личном универсуме, Вы ответственны за то, как Вы реагируете на события и как Вы их интерпретируете.

Мы не должны удовлетворяться объемом нашей зоны контроля. Каждый знает по собственному опыту, что мы можем расширить эту область. Когда мы были маленькими детьми, наша зона контроля была совсем крохотной, но к 20 годам она значительно увеличилась. Сегодня она еще больше. Благосостояние возникает там, где мы расширяем область своего контроля.

Если мы верим, что проблема вызвана внешними причинами и потому неуправляема, то именно эта мысль и является нашей главной проблемой. Когда мы обвиняем обстоятельства или других людей, мы уступаем им власть. Придирающееся, обвиняющее поведение только подчеркивает нашу слабость.

Наша способность оказывать позитивное влияние на ситуацию слабеет и наконец совершенно исчезает. Если мы действительно хотим улучшить наше положение, мы можем начинать тотчас же. Решение проблемы, однако, не приходит извне, мы должны найти его сами. Мы можем немедленно принять на себя ответственность за все, что происходит в нашем личном универсуме. Одновременно мы можем расширять сферу нашего контроля. Мы уже увеличивали в прошлом нашу контрольную область, и мы можем делать это и впредь.

Если мы хотим расширить область нашего контроля, то у нас есть для этого четыре возможности.

### ***1. Прочь из зоны комфорта***

Мы покидаем нашу зону комфорта, ареал, где чувствуем себя уютно и уверенно.

Если Вы часто путешествуете, то Вы также испытали это. Каждая новая поездка выбивает Вас из привычной колеи. И именно это начинает Вам со временем нравиться в путешествиях — новое, непривычное. Значит, Вы научились чувствовать себя хорошо вне Вашей зоны комфорта.

Если мы привыкаем, разрешив одну проблему, сразу бросать вызов другой, более сложной, наша сфера контроля стремительно расширяется. Я полагаю, что это относится к самой природе человека и к его предопределению. Мы чувствуем себя лучше всего тогда, когда ступаем на новую почву, отдаем все силы для достижения успеха и добиваемся своего. Лодке в гавани безопаснее, чем в море, но она не для этого строилась. Хотя у всех нас есть потребность в безопасности, но столь же сильна потребность в приключениях и разнообразии. Мы растем в то время, когда решаемся на неизведанное и ставим перед собой новые требования. Люди, у которых есть наибольшая область контроля, находятся почти постоянно вне зоны комфорта. Им скучно, если один кризис не сменяется другим. Как спортсмен, чтобы быть в форме, должен двигаться, так и мы нуждаемся в новых вызовах судьбы.

### ***2. Проблемы***

Проблемы, с которыми мы сталкиваемся, дают хороший шанс расширить нашу область контроля. Проблема потому и

является проблемой, что хотя и лежит в пределах нашего личного универсума, но она вне нашей сферы влияния.

Именно поэтому каждая возникшая перед нами проблема дает нам возможность дальнейшего роста. Если мы ставим перед собой только вопрос: «Как я решаю проблему?», то меняется немного. Но мы можем поставить также вопрос: «Как я могу изменить ситуацию для того, чтобы эта проблема больше не возникала?» И эта новая ситуация всегда означает расширение нашей зоны контроля.



Пример: Вы возвращаетесь домой с вечеринки и обнаруживаете, что Вас ограбили. Дверь взломана, многие вещи исчезли. Если Вы хотите только решить возникшую проблему, то звоните слесарю и страховым агентам. Если Вы хотите, однако, изменить ситуацию так, чтобы в дальнейшем Вашу квартиру уже не могли обокрасть, то сделаете больше. Вы поставите, например, сигнализацию и купите собаку. Тем самым Вы создали для взломщика очень неблагоприятную ситуацию и расширили Вашу область контроля. Ваша собственность охраняется, даже когда Вас нет дома.

Благосостояния не достигнуть, уклоняясь от проблем. Кто хочет обладать большими деньгами, у того должен быть длинный список проблем.

### ***3. Правильные вопросы***

Мы говорили уже о том, что качество наших вопросов определяет качество нашей жизни. Почему это так? Мы

находимся постоянно во внутреннем диалоге с самим собой. Наш мозг постоянно задает вопросы, на которые мы сами и отвечаем.

Если мы спрашиваем себя: «Справлюсь ли я с этим?», — то не исключаем возможности неудачи. Только из-за такой постановки вопроса остается по меньшей мере сомнение в своих силах. Лучшим был бы вопрос: «Как я с этим справлюсь?» Этот вопрос исключает неудачу. Вы с этим справитесь. Можно считать, что уже только благодаря правильной постановке вопроса Вы с этим справились. Это «как» позволяет искать возможности, которые лежат вне Вашей области контроля.

Мы должны спрашивать в первую очередь не «почему», но «как». «Как» заставляет искать решений, «почему» — извинений за бездействие. Мы находим то, что ищем. Кто ищет и находит извинения, тому не нужно расширять сферу своего контроля; он же не виноват. Вместе с тем он теряет власть над ситуацией. Кто задает вопрос «как», того ответ выводит за пределы его области контроля; в вопросе «как» заключен и вопрос «почему». Однако вопрос «почему» не включает в себя вопроса «как» и не позволяет искать и находить решение.

Так же важен и вопрос: «Что я могу?»

Правильная постановка вопроса, следовательно, такова: «Что я могу, что я знаю, какие возможности у меня есть?»

Если мы спрашиваем себя, кто виноват, мы ищем оправдания. Если мы говорим: «Не я виноват», — мы уничтожаем возможность позитивных изменений. Кроме того, вопрос о виновности всегда будет уводить в прошлое. Грамматически корректный вопрос звучал бы, конечно, так: «Кто же *был* виноват?» Но Вы не можете расширить область контроля на прошлое. Мы нуждаемся в энергии для действий в настоящем. И наши вопросы должны быть направлены на то, как мы можем действовать теперь.

Позвольте мне привести последний пример тех вопросов, которые расширяют сферу контроля. Большинство людей не знает, когда следует поставить вопрос «как?», а когда вопрос «могу ли я?» Мы все понимаем, как важно уметь принимать быстрые решения. Но большинству людей это дается с трудом. Почему? Потому что они уже размышляют, как следует поступить. «Как» — хороший вопрос, но *не в том случае*, когда Вы должны принять решение.

Если Вы должны принять решение, спросите себя, *справитесь ли Вы*. За этим кроется вопрос «почему». Почему Вы должны делать что-то? Какие доводы говорят за то, чтобы это сделать? Вопрос «как» на этом этапе не должен Вас интересовать. Его черед придет позднее.

Однако, если Вы уже приняли решение, то не должны больше спрашивать, *справитесь ли*. И нельзя при первых же затруднениях спрашивать себя, было ли решение правильным вообще? Не лучше ли было заняться чем-то иным? Иначе вместо того, чтобы размышлять о том, как Вы можете решить проблему, Вы вновь будете спрашивать себя: «*Смогу ли я?*» Мы все знаем людей, которым нужна масса времени для принятия решения, и, тем не менее, они очень быстро это решение могут изменить. Правильная последовательность вопросов выглядит так:

1. Почему Вы должны это делать? Решение: да или нет.
2. Как Вы сделаете это? Как решите проблему? И Вы обязаны постоянно помнить причины, по которым Вы не отказываетесь от своего решения, и держать их в поле зрения.

Вопросы нашего внутреннего диалога определяют, в каком направлении мы идем. Они позволяют нашей области контроля сокращаться или расти.

#### ***4. Увеличение Вашего частного универсума***

Ваш частный универсум содержит все те вещи, которые для Вас важны, все то, чем Вы интересуетесь. Если Вам что-то важно, то Вы хотите влиять на это «что-то». Вы неизбежно начинаете размышлять, каким образом расширить Вашу зону контроля так, чтобы у Вас была возможность регулировать в Вашем частном универсуме по возможности больше вопросов по своему усмотрению.

Представьте, Сергей Маленький и Николай Большой работают в отделении большого московского концерна. Если Сергей интересуется только своим отделом, его сфера контроля, видимо, не очень велика. Между тем Николай Большой задумывается о направлениях деятельности концерна, привлечении новых и укреплении старых связей с имеющимися клиентами, о маркетинге. Чтобы у него было больше влияния, он

поддерживает контакты с другими отделами. Он не чувствует себя удовлетворенным до тех пор, пока не посетил головное предприятие фирмы. Он знает, что такое конкуренция. Так исподволь увеличивается сфера влияния г-на Большого.

Исследователи установили, что клиентура фирмы пропорциональна определенному универсуму фирмы. Многие фирмы сосредоточивают внимание преимущественно на своих заказчиках и спрашивают себя, почему эти клиенты покупают у них. Другие фирмы концентрируются и на чужих заказчиках. Они спрашивают себя: «А почему эти люди покупают не у нас? Как мы можем добиться того, чтобы они тоже покупали у нас?» Универсум второй фирмы гораздо больше, и в результате быстро увеличивается клиентура.

### **Легче ли живется без ответственности?**

Мы ответственны за то, что мы делаем, и за то, чего мы не делаем. Иногда мы чувствуем большое искушение уклониться от ответственности. Часто кажется, что легче и приятнее не брать ответственность на себя. Но плата за это оказывается очень высокой, потому что в таком случае мы становимся игрушкой в чужих руках и должны жить по правилам, которые написали для нас другие.

Мы получаем наибольшее удовлетворение, если для решения какого-либо вопроса потребуется использовать весь наш потенциал. Успех означает для меня, что я стал лучше, насколько это возможно. Только отдавая все свои силы, я чувствую, что живу по-настоящему.

### **Возьмите на себя ответственность за свои финансы**

Большинство людей очень легкомысленны во всем, что касается финансов. Да и где они могли научиться другому? Их родители чаще всего не могли служить примером для подражания. И в школе не было такого предмета, как «создание благосостояния». Наше общество побуждает нас слишком много покупать: повсюду господствует сверхпотребление.

Большинство людей вокруг Вас тоже являются плохими учителями. Теперь модно жаловаться на нехватку денег, и популярны фразы вроде: «Деньги уже кончились, а до конца месяца еще далеко». К тому же для многих деньги являются сухой и неприятной темой: «Деньгами обладают, но о них не говорят». Или: «Деньги — не самое главное». Мы увидели в первой главе, что деньги очень важны. Если Вы не обращаете на них внимания и в результате попадаете в трудную ситуацию, тогда деньги становятся даже *слишком важными*. Это значит: Вы не должны допустить, чтобы деньги заняли слишком большое место в Вашей жизни. Уже поэтому Вы должны взять на себя ответственность за Ваши деньги.

Конечно, глупо было бы полагать, что деньги решат все проблемы. Но так же глупо полагать, что деньги не помогут Вам познакомиться с интересными людьми, посетить замечательные места, расширить свои возможности и сконцентрироваться на новых видах деятельности.

Что бы мы ни делали с нашими деньгами, это непременно скажется на нашем будущем. Но и то, что мы делаем для наших денег, отражается в будущем. Мы проектируем наше будущее словно дизайнер, мы сегодня делаем чертежи, по которым будем строить нашу жизнь завтра. Уже древние вавилоняне знали: «Наши мудрые поступки сопровождают нас всю жизнь, принося радость и оказывая помощь. И точно так же наши неумные действия будут преследовать нас, чтобы досаждают нам и мучить нас».

Вы увидите, что деньги гораздо более привлекательны, чем многие думают. И создать состояние гораздо проще, чем многие думают. Но Вы должны заботиться об этом и брать на себя ответственность. Бедность возникает сама собой. *Бедность возникает, если уклоняться от ответственности*. Для достижения благосостояния Вы должны делать несколько основополагающих вещей, речь о которых еще впереди. Но все начинается в Вашем сознании: Вы — и никто другой — ответственны за то, сколько денег будет у Вас через семь лет.

### **Ключевые советы**

Возьмите на себя полную ответственность за Вашу жизнь и Ваши финансы.

- Покиньте Вашу зону комфорта.
- Рассматривайте проблемы как шанс для роста.
- Задавайте себе правильные вопросы.
- Расширяйте Ваш личный универсум.

Бывают ситуации, на которые Вы не можете влиять. Но Вы можете решать, как Вы воспринимаете эти ситуации и как Вы на них реагируете. Тем самым Вы получаете власть над происходящим.

Ответственность означает: ничто не может изменить Ваши взгляды и целостность. Только Вы можете определить, как Вам жить. Это даст Вам возможность быть довольным собой и стать лучше, насколько это возможно. Если Вы берете на себя ответственность, то сможете стать состоятельным через семь лет

---

### **Ключевые идеи**

- Вы не ответственны за все происходящие события, но Вы ответственны за то, как Вы интерпретируете эти события и как реагируете на них.
- Кого Вы обвиняете, тому Вы даете власть.
- Ваши вчерашние решения определяют Ваше настоящее. Ваши сегодняшние решения определяют Ваше будущее.

- Желания являются предвестниками дальнейшей жизни. Мы решаем сами, чего мы желаем. И тем самым определяем, что у нас позднее будет.
- Для того, чтобы расширить сферу контроля, есть четыре возможности:
  1. Покиньте Вашу зону комфорта.
  2. Рассматривайте проблемы как шанс для роста и спросите себя: «Как могу я разрешить эту проблему таким образом, чтобы она больше не возникала?»
  3. Задавайте себе правильные вопросы.
  4. Увеличьте Ваш личный универсум, и Вы неизбежно увеличите также свою область контроля.
- Когда Вы состаритесь, Вы будете жалеть только о том, чего не сделали.
- Жить без ответственности — значит деградировать до состояния бессильной жертвы. Это значит жить по правилам, которые написали для Вас другие.
- Все отрицательные эмоции теряют силу в тот момент, когда мы принимаем ответственность на себя.
- Только Вы — и никто другой — ответственны за то, какими деньгами Вы будете владеть через семь лет.

---

## **Глава 2. ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ МИЛЛИОН ЧУДОМ?**

Если бы Вы стояли перед выбором, что бы Вы предпочли: 50 000 долларов через шесть месяцев или 1 000 000 долларов через семь лет? Предпочтете Вы 50 000 долларов наличными или

«полный чемодан возможностей»? Чтобы заработать в короткий срок несколько больше денег, Вы должны, вероятно, несколько больше трудиться. Но чтобы через семь лет располагать миллионом евро, недостаточно только «несколько больше трудиться».

### **Пять уровней, на которых происходят изменения**

Есть пять уровней, на которых происходят изменения. Я хотел бы в этой книге поговорить о них. По-настоящему далеко идущие перемены возможны лишь при условии, что на каждом из пяти уровней что-то происходит.

**1-й уровень.** Вами овладевает ощущение недовольства своим положением. Чтобы изменить ситуацию, нужно действовать.

Пример: почта накапливается на Вашем письменном столе, и Вы решаете заниматься ее разборкой до тех пор, пока не сможете снова разглядеть, какого цвета столешница.

**2-й уровень.** Вы не достигаете желаемых результатов. Вы понимаете, что одних поступков недостаточно. Поступки должны быть четко ориентированы на решение проблемы. Вы спрашиваете себя: каким образом я могу добиться нужного результата с наименьшими затратами усилий?

Пример: Вы очень много работаете, но в конце месяца оказывается, что Ваш заработок не соответствует проделанной Вами работе.

Решение дадут новые технологии и стратегии. Многие люди ожидают, кстати, именно этого от специальной литературы: формулы, гарантированно обеспечивающей достижение результата. В следующих главах Вы найдете множество конкретных технологий, стратегий и советов. Долговременные, решающие изменения происходят, однако, на более высоких уровнях.

**3-й уровень.** Технологии Вам отчасти помогли, но когда Вы сравниваете свои достижения с достижениями других, более

удачливых людей, то Вам может показаться, что они достигают своих целей с меньшими усилиями, потому что у них есть влиятельные друзья, с помощью которых открываются многие двери.

Пример: Вы сталкиваетесь с неожиданной проблемой. Обычно Вы все силы и все время отдаете своему делу, но теперь нужно прежде всего решать возникшую перед Вами проблему. Все идет кувырком.

Решение является непростым: речь идет о развитии и росте Вашей личности. Непохоже, что дело пойдет быстро, тем более, что с помощью технологии Вам не приобрести влиятельных знакомств. Нужно время, чтобы стать таким человеком, каким Вы хотели бы стать. Один из путей решения этой проблемы: возможно, есть люди, которые служат Вам примером, которыми Вы восхищаетесь. Вы тоже можете стать достойными восхищения и служить для кого-то образцом, если соответствующим образом организуете свою жизнь.

**4-й уровень.** Общаясь с другими людьми и ведя внутренний диалог с собой, Вы переосмысливаете свое мировоззрение. Очки, через которые многие смотрят на жизнь, превращают наш прекрасный мир в джунгли, где каждый борется с каждым.

Пример: есть люди, которые никому не доверяют. Они несколько раз испытали разочарование и с тех пор всегда настороже. На все и на всех смотрят они скептически и выискивают одни недостатки. Большею частью они сами создают себе препятствия, поскольку окружающие предпочитают держаться от них подальше.

Рецепт тут может быть только один: новые очки, новые стекла, через которые мир выглядит иначе. Реальность многообразна, но для нас самих реальность такова, какой мы ее воспринимаем. Если мы смотрим через новые очки, то и мир нам кажется другим.

Американский преподаватель менеджмента Стивен Кови описывал следующее событие. Однажды он ехал в поезде на мероприятие, где должен был прочитать доклад. Он хотел

использовать время в пути для того, чтобы подготовиться к своему выступлению.

В это время в вагон вошел мужчина с тремя детьми. Дети тут же расшумелись, они кричали и визжали, прыгали по сиденьям и мешали другим пассажирам. Мужчина, который, очевидно, был отцом этих троих детей, ничего не делал, чтобы их успокоить. Он только безучастно смотрел в окно. Дети становились все несноснее. Они топали по сиденьям и даже дергали некоторых пассажиров за одежду. Наконец они вцепились одной даме в волосы. Однако отец по-прежнему никак не реагировал на их поведение. Чаша терпения Стивена Кови переполнилась. Едва владея собой, он решил вмешаться. Он энергично поднялся и обратился к главе семейства: «Извините, но разве вы не видите, что ваши дети всем мешают? Не призовете ли вы их к порядку?!»

Гордый своим самообладанием и с силой высказанным требованием, он снова сел. Отец отвлекся от своих мыслей, медленно повернулся к Кови и тихо ответил: «Да-да, мне очень жаль, что мои дети так ведут себя и что я совсем не обратил на это внимания. Моя жена, мать этих детей, умерла несколько часов назад. Я еще не знаю, как мне с этим жить. Я и мои дети еще не до конца все это осознали. Я думаю, что они реагируют на свой лад... Пожалуйста, извините».

Наверняка существуют очки, которые сделают и нас, и окружающих счастливее. Мы не должны смотреть на все через черно-белые стекла. Существуют очки, которые показывают возможности, а не ошибки и неприятности

Существуют очки, через которые Вы видите деньги как силу, создающую оружие, провоцирующую войны, делающую людей жадными и одинокими. Мы должны осознать, что дело здесь только в точке зрения. С тем же успехом на деньги можно смотреть совершенно иначе. Мы можем надеть очки, которые покажут, как с помощью денег строятся больницы, оказывается помощь голодающим, создаются предпосылки для продления человеческой жизни. С их помощью могут создаваться лучшие жизненные условия, с их помощью можно сделать много добра. Как Вы полагаете, с какими очками Вы станете богаче и счастливее?

**5-й уровень.** Наибольших перемен мы добиваемся, изменяя собственную личность и взгляд на самого себя.

Пример: Олег Федоров работает продавцом. Он работает весьма усердно и владеет всеми необходимыми навыками. Он — личность, и люди к нему тянутся. Он смотрит на клиентов как на друзей и не придерживается, следовательно, правила «лишь бы урвать». Он консультирует клиентов и пользуется их доверием. Это, конечно, хорошо, но ничего из ряда вон выходящего в этом нет. Очень принципиально, кем Олег Федоров видит себя сам. Если он видит себя именно продавцом, тогда он должен угождать клиентам, но если он видит себя специалистом, тогда клиенты сами заинтересованы в нем.

Многие решения и поступки Федорова изменились бы в зависимости от того, считает он себя продавцом или специалистом. *Взгляд на самого себя — это своего рода пророчество, которое всегда исполняется.*

### **Чудо происходит на пяти уровнях**

Если Вы хотите с помощью нескольких стандартных приемов быстро и без особого труда заработать Ваш миллион, то я должен разочаровать Вас. Эта книга — не готовое блюдо, которое Вам остается только разогреть, то есть прочитать ее — и Вы уже богаты. Причина, почему этого не случится, кроется в том, что глубокие изменения могут и должны произойти на всех пяти уровнях. Однако, если Вы учитываете все пять уровней, то чудеса возможны!

Однажды Св. Петр пришел к Иисусу и сказал: «Учитель, у нас проблема. Завтра мы должны заплатить подать, но у нас нет денег». Иисус ответил: «Это не проблема». Св. Петр возразил: «Учитель, ты не понимаешь. Я сказал, что завтра мы должны заплатить подать, а у нас нет денег. Это проблема». Но Иисус снова ответил: «Это не проблема».

Необходимо окружать себя людьми, которые делают все необходимое, чтобы разрешить проблему. Они так рано встают и так поздно ложатся спать, как необходимо. Они читают столько специальных статей и книг, сколько необходимо. Они спрашивают столько людей, сколько необходимо, и они делают

все это так долго, как необходимо для решения возникшего вопроса. Это люди, у которых слово «проблема» не вызывает отчаяния. И они не жалуется: «Почему это должно было случиться именно со мной?»

Иисус решил проблему очень просто. Он велел Св. Петру идти ловить рыбу. Так как Петр был рыбаком, это была правильная идея. У первой же рыбы, которую поймал Петр, во рту оказалась монета, которой хватило для уплаты подати. Урок достаточно прост.

**Уровень 1:** чудо происходит, если мы что-то для этого делаем.

**Уровень 2:** если Вы идете ловить рыбу, необходимо владеть нужными навыками.

**Уровень 3:** Вы должны быть личностью, к которой люди тянутся, потому что Вы известны как человек сильный и компетентный. Петр пришел к Иисусу, так как тому «что-нибудь должно прийти на ум».

**Уровень 4:** подать (налог) не является проблемой. Государство существует не для того, чтобы обобрать Вас.

**Уровень 5:** Ваше самоопределение: человек типа «Это не проблема».

Мир полон людей, совершивших чудо. Чудесами являются для нас события в пространстве и времени, которые противоречат нашему собственному опыту. То, что Вы сегодня на основе Вашего опыта не можете себе представить, является для Вас чудом. Известная величина состояния, определенный заработок кажутся многим чудом. Удвоение ежемесячного дохода многие могут себе представить — его удесятерение было бы, напротив, для них чудом.

Чудеса происходят, если есть изменения на третьем, четвертом и пятом уровнях. И мы можем подготавливать эти изменения.

Сидеть и ждать чуда так же глупо, как спортсмену сидеть дома перед телевизором, смотреть Олимпийские Игры и надеяться получить на них золотую медаль. Чудо не приходит

само — это мы должны совершить его. Четыре дисциплины, которые совершают чудо, я называю *постоянно учиться и расти*.

*Постоянно учиться и расти* — это стало для меня образом жизни. Если мы больше духовно не растем, мы умираем. Рост — это жизнь. Постоянно учиться и расти — значит чувствовать себя по-настоящему живым. Это значит быть лучше, насколько возможно.

## Книги

Наверное, вы уже заметили, что в каждой состоятельной семье есть библиотека? Как Вы полагаете: держат эти богачи библиотеку только потому, что могли ее купить? Или они так богаты, потому что много прочитали?

Один мудрец как-то сказал: «Человек — это сумма всех книг, которые он прочитал». Почему так важно чтение? С одной стороны, потому, что слова выражают идею. Каждое новое слово, которое мы выучили, означает новую идею. А идеи бесценны. И наш доход часто развивается пропорционально нашей лексике.

У нас есть большое преимущество: сегодня книги стали неотъемлемой частью жизни. Так было не всегда. Если бы Вы были студентом в прошлых веках, то у Вас не было бы никаких книг. Я считаю большим достижением, что мы за несколько часов можем найти в книгах квинтэссенцию многих лет опытов и исследований. Мы не должны больше повторять старые ошибки. Все знания где-нибудь уже записаны. Разумеется, мы должны найти их. Мы должны идти навстречу информации, искать ее. У нас есть свобода мнений и свобода печати, и печатный станок тоже уже изобретен.

Как Вы используете этот шанс? Читаете ли Вы книги по всем пяти областям Вашей жизни? Две книги за неделю дают в итоге более 100 книг в год. Через семь лет это составит 700 книг. Верите ли Вы, что 700 книг изменят Вас?

Вы спросите: «Как я с этим справлюсь? У меня не так уж много времени!» Первая книга, которую Вы должны прочитать, это книга о быстром чтении, так как время дорого. Если Вы поупражняетесь всего лишь три часа, скорость Вашего чтения будет постоянно расти. Вы сможете прочитать тогда без особого труда

1 000 слов в минуту, а это значит, что Вы прочтете 300-страничную книгу менее чем за два часа.

Еще один совет для большей экономии времени: когда Вы знакомитесь с интересной личностью, используйте время разумно вместо того, чтобы растрчивать его в пустых разговорах. Спросите о двух-трех лучших книгах, которые прочел этот человек. Сделайте следующий шаг и спросите, почему он находит эти книги хорошими.

Так Вы бесплатно получаете совет компетентного читателя. За несколько минут Вы выясните, хотите ли Вы читать эти книги сами. Таким образом я наткнулся в книгах на некоторые сокровища мысли.

### **Ваш личный журнал успеха**

Журнал — это пустая книга. Книга, которую Вы пишете сами. Причем только для себя одного. Каждому человеку следовало бы ежедневно писать свой *журнал успеха*. Вносите в него все, что Вам хорошо удалось за день: каждую похвалу и каждый комплимент, который Вы получили, если были дисциплинированны, если отлично исполнили задание, если сделали кого-то счастливым.

Мы, к сожалению, не всегда можем доверять нашему мозгу. Мы помним ошибки и промахи в десять раз яснее и дольше, чем достижения. Из-за этого мы всегда думаем о себе хуже, чем мы есть на самом деле. Наше окружение и наше воспитание также поддерживают эту негативную тенденцию. Таким образом, мы, как малый ребенок, на каждое «да» получаем семнадцать «нет». По меньшей мере 80 процентов всех сообщений средств массовой информации являются негативными. Поэтому важно уметь противостоять всему этому и сохранять неискаженным хотя бы представление о самом себе.

После многих великих людей нам остались дневниковые записи. Интересно, что они в большинстве своем очень рано начинали вести дневник, задолго до того, как совершили что-то по-настоящему существенное, и прежде, чем стали известными. Они тогда еще не могли знать, что однажды прославятся. А может быть, именно такие ежедневные записи способствовали их

будущему успеху? В любом случае, записи сохранили для нас их позитивные мысли.

Итак, *принимайте себя достаточно всерьез, чтобы писать о самом себе.*

Прежде, чем начать рабочий день, я систематически делаю записи в журнале успеха и укрепляю тем самым мою уверенность в себе и чувство собственного достоинства.

С годами к журналу успеха у меня добавились журнал идей (все идеи, приходящие мне в голову), журнал отношений (все, чему я радуюсь), журнал познания (все то, чему я научился на собственных ошибках, чтобы этот опыт тоже не пропал зря), и некоторые другие...

Уверенность в себе не является чем-то случайным. Мы никогда не можем быть достаточно уверены в себе. Останавливаемся мы на своем пути к успеху или продолжаем движение дальше, зависит всегда от того, хватает ли нам уверенности в себе, чтобы решиться на следующий шаг.

Снова и снова мы видим: *люди, недостаточно уверенные в себе, пытаются защититься тем, что избегают всякого риска. Но кто ничем не рискует, тот ничего не делает, ничем не владеет и ничем не является.*

Различие заключено именно в отсутствии или наличии уверенности в себе. И ничто не укрепляет эту уверенность более эффективно, чем журнал успеха.

Пожалуйста, поразмыслите прямо сейчас, что Вам сегодня или вчера хорошо удалось. С чем Вы справились? Кого Вам удалось продвинуть вперед? Кто сделал Вам комплимент?

---

---

Если Вам сейчас ничего не приходит на ум, значит, Вам недостает ощущения собственной ценности. Чем меньше Вы сейчас можете написать, тем более важно для Вас вести журнал успеха.

Но даже если Вы прямо сейчас лопаетесь от ощущения собственной значимости, у жизни для Вас всегда готово следующее задание, которое заставит Вас расти дальше. Рискнете

ли Вы возьмется за это новое задание, будет решать Ваша оценка собственной личности.

Чтобы проверить, насколько это верно, спросите себя: «К какой цели я бы стремился, если бы точно знал, что не потерплю фиаско (стать заместителем министра, писателем, чемпионом «Формулы-1», спасителем сибирских лесов, крупным землевладельцем под Краснодаром или в Поволжье, партнером определенной персоны и т.д.)»?

---

---

Мы часто полагаем, что не делаем следующего — решающего — шага из любви к покою или по причине определенного «довольства жизнью». На самом деле это лишь отговорки. Причина в том, что мы не верим в успех.

### **Ключевые советы**

Ведите ежедневно личный журнал успеха и укрепляйте тем самым Вашу уверенность в себе.

- Наша уверенность в себе определяет, пойдём ли мы на риск.
- Избегая риска, Вы лишаете себя возможности роста.
- Наше мышление, наше воспитание и наше окружение в целом не способствуют тому, чтобы укреплять ощущение собственной значимости. Оно вырастает из уверенности в себе. Журнал успеха поможет Вам осознать, насколько Вы хороши.
- Ведя журнал успеха, Вы научитесь обращать внимание в первую очередь на свои сильные стороны.
- Через некоторое время Вы привыкнете отмечать «по горячим следам»; это удалось мне хорошо, это я могу записать в журнал.
- Наши ожидания определяют, что мы получаем от жизни. Наше чувство собственной значимости определяет, насколько велики наши ожидания.

### **Семинары**

У семинаров, по сравнению с чтением книг, есть определенные преимущества: мы одновременно слышим, видим, ощущаем и переживаем. Чем больше задействованы наши органы чувств, тем легче нам учиться. Кроме того, мы можем пообщаться с докладчиком. Даже на больших семинарах мне часто удавалось лично познакомиться с ведущим и завязать с ним контакт.

Семинары также предоставляют хорошую возможность полностью отключиться от повседневных дел и посмотреть на себя со стороны. Это учит нас мыслить нестандартно, представлять себе старые ситуации в необычных, новых ракурсах. Иногда это помогает нам больше полагаться на нашу интуицию.

Преимущество атмосферы напряженной учебы и в том, что мы встречаем других участников семинаров с похожим настроением. Из этих знакомств могут развиваться ценные связи.

То, что нам, россиянам, представляется невероятным, в США считается абсолютно необходимым. Американские фирмы предоставляют своим сотрудникам в среднем 40 свободных от работы дней в году для того, чтобы они могли посещать семинары. 40 дней, когда сотрудники фирмы не работают, — и фирма за это платит! И это окупается. В Японии эта норма еще выше.

У рынка семинаров в США годовой оборот более 350 миллиардов долларов (вдвое больше, чем у рынка персональных компьютеров)! Мы, россияне, должны быть начеку, чтобы не оказаться исключенными из этого процесса.

### **Образцы для подражания**

С первой минуты нашей жизни мы учимся главным образом методом подражания. Среда влияет на нас куда сильнее, чем мы готовы признать. Никакие книги или учеба не влияют на нас так сильно и не формируют нас так, как окружающие нас люди.

*Если мы общаемся с людьми, которые лучше нас, мы духовно растем. Если же вокруг нас люди, которые хуже нас, мы оказываемся в застое.* Тем не менее мы недооцениваем это влияние, так как считаем свой образ мыслей совершенно самостоятельным.

### **Чтобы совершить чудо, нужно мужество**

Есть известная фраза: *«Большинство людей переоценивают то, что могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет».*

Чтобы действительно многого добиться, необходимы глубокие изменения личности на всех пяти уровнях. Это требует значительного времени. И результаты этих изменений при определенных обстоятельствах проявляются не сразу, но если проявляются, то «взрывообразно».

Бамбук очень выразительно иллюстрирует это положение. Фермер сажает росток в землю и удобряет ее пеплом. Четыре года спящее растение остается в земле. Каждое утро фермер поливает его. Каждое утро в течение четырех лет. В конце четвертого года росток наконец вырывается на поверхность. Теперь бамбук вырастет за 90 дней на 20 метров!

Все эти четыре года фермер не был уверен, что росток еще жив. Но он верил, и надежда не покидала его. Автор долгосрочных замыслов нуждается в таком же доверии к своим планам. Искусство состоит в том, чтобы не позволить себе лишиться мужества. Ничто не придает нам больше мужества, чем работа над всеми пятью уровнями одновременно.

### Чуда без риска не бывает

Чтобы сделать себе состояние в течение семи лет, Вы должны быть готовы идти на риск. Что значит для Вас риск? «Ничего не стоит бороться с быком, если ты его не боишься, — сказал как-то известный тореадор. — И не бороться с быком, которого ты боишься, тебе тоже ничего не стоит. Но вот бороться с быком, которого ты боишься, — это уже нечто».

А некий очень состоятельный человек выражал это так: «Все, что действительно стоило делать, пугало меня сначала до смерти». Если Вы не испытываете никакого страха перед тем, как сделать новый шаг, это верный показатель того, что шаг для Вас недостаточно значителен.

В первой главе мы говорили о великих свершениях. Что является великим? Возможно, Вы делаете что-то, что Вам очень легко дается, а другие удивляются этому. Возможно, что все обстоит как раз наоборот: Вы упорно боретесь и вынуждены преодолевать страх, а другие ничего не замечают. *Поэтому мы не должны мерить себя по чужой мерке, но только по тому, чего мы сами могли бы достигнуть.* Прочитайте, пожалуйста, следующие предложения и обдумайте Вашу готовность к риску.

- Мы забываем, что нередко одинаково рискованно идти как старым, так и новым путем. Старый путь вовсе не является более безопасным только потому, что он нам хорошо знаком.
- Жизнь — игра. Кто не рискует, тот не выигрывает.
- В жизни нет никакой уверенности — только случайности.
- Делайте все немедленно, так как для большого успеха Вы никогда не окажетесь достаточно подготовлены.
- *«Единственный человек, который никогда не ошибается, это человек, который ничего не делает»* (Т. Рузвельт).
- Боль неопределенности гораздо сильнее, чем определенность боли.
- *«У любого плана действий есть своя цена и свой риск. Но они значительно меньше, чем цена и риск комфортабельного ничегонеделания»* (Джон Ф. Кеннеди).
- Если Вы боитесь проиграть, то никогда не выиграете.
- *«Идите на риск: с пола не упадешь»* (Даниэль С. Пенья).

Если мы хотим, чтобы для нас что-то изменилось, мы должны измениться сами. Каждое изменение означает для нас риск, так как мы тем или иным образом покидаем привычную среду. Однако рост личности лежит вне нашей зоны комфорта. Потому-то и говорил один из моих наставников: «Покинь свою зону комфорта. Каждую решенную проблему тотчас же заменяй новой, более сложной».

## **Действительно ли Вы нуждаетесь в везении?**

Вы нуждаетесь в большом везении. Но что такое везение? Позвольте мне прежде всего сказать, чем везение не является. Оно не является чем-то таким желаемым, что достается человеку без усилий с его стороны.

Американский певец Фрэнк Синатра стал звездой за одну ночь. Одно выступление в прямом эфире по телевидению — и его узнала вся страна. Говоря о том, какая невероятная удача ему выпала, он замечал. «Во-первых, я не проспал эту ночь, и во-вторых, я готовился к ней десять лет».

Немецкий игрок в гольф Бернард Лангер забил однажды мяч на дерево, и тот застрял высоко наверху в развилке ветвей. Игра казалась безнадежно проигранной. Тогда Лангер забрался на дерево, сел на сук и сбил мяч вниз. Тот приземлился точно в центре поля. Лангер загнал мяч в лунку и выиграл турнир. Журналист потом спросил его: «Господин Лангер, это было невероятное везение, правда?» Лангер ответил: «Да, я тоже заметил: чем больше я тренируюсь, тем больше мне везет».

Сенсационная удача при более тщательном рассмотрении зачастую оказывается не более чем результатом многолетней и совсем не сенсационной подготовки.

## **Откуда берется удача?**

Всегда находятся люди, которым крупно везет в денежных делах. Однако если Вы рассмотрите это везение пристальнее, так сказать, через лупу, то обнаружите кропотливую подготовку. Как правило, это люди, которые научились экономить. Они располагают определенным количеством денег, и они научились использовать свой шанс.

Удача приходит ко всем нам в виде возможностей. Некоторые люди не слышат, когда счастье стучится к ним в дверь, так как они не могут распознать эти возможности. Кто должен изворачиваться, чтобы оплачивать свои счета, у того голова слишком занята, чтобы заметить свой шанс.

Другие, хотя и видят этот шанс, но не в состоянии принять решение и хотели бы все отложить на потом. Однако хорошие

возможности быстро проносятся мимо и не ждут опоздавших. Действовать нужно сразу.

Лишь немногие распознают случай, обладают необходимым капиталом и действуют немедленно. Им улыбается удача. И уж совсем немногие сами отправляются на поиски новых возможностей — вот им действительно везет по-настоящему.

Итак, составные части удачи:

- накопить капитал;
- распознавать возможности;
- уметь быстро принимать решения и так же быстро действовать.

Если кто-то был по-настоящему удачлив, то, значит, он шел навстречу своей удаче и не боялся риска. Мы видим розы, но не видим шипов. Мы видим успех, но не подготовку к нему. И мы не видим чужих неудач. Мы будем поражены, узнав, как тщательно подготавливают свою удачу «счастливчики».

Мы склонны называть чудом или везением вещи, которых не понимаем. Однако мы уже увидели, что чудеса «создаются». Также и удача является результатом многолетней подготовки.

В конце концов, от нашего мироощущения зависит, отнесем ли мы «чудо» в область сверхъестественного только потому, что не в силах его объяснить, и будем ли мы утверждать, что нам просто не везет. Этим мы снимаем с себя ответственность, а наша неудача становится великолепной отговоркой. Если Вы, однако, хотите взять на себя ответственность за свою судьбу, Вы сможете планировать свое счастье. И у каждого человека есть шанс поймать удачу за хвост.

Принципиальный вопрос: хотим ли мы принимать на себя ответственность за все — в том числе и за чудеса, и за удачу? Если да, то Вы удивитесь, поняв, на что Вы способны. Если Вы уклоняетесь от ответственности, то будете утверждать, что Вам «просто не везет» (и кто может против этого возразить?). Если Вы берете на себя ответственность, тогда Вы сами планируете Ваше счастье.

## Просто ли совершать чудеса?

Когда Вы будете читать следующие главы, Вы увидите, что в них нет ничего сложного для понимания. Легко понять и применить отдельные дисциплины.

Могли бы Вы уже сейчас сесть за стол, час почитать и пять минут делать записи в Вашем журнале успеха? Могли бы Вы раз в квартал посещать семинар? Могли бы Вы окружить себя избранными людьми? Конечно, ведь это очень просто понять.

И все-таки это не просто. Ведь даже совсем легкие дела оказываются вовсе не простыми, если делать их надо систематически. Дисциплина и изменение своих привычек — это уже не просто. В сущности, с этим почти невозможно справиться. Как часто брались мы за что-то, но так и не доводили начатое до конца!

Как с этим бороться? Скоро Вы увидите, что дисциплина и новые привычки всегда начинаются с новых догматов веры. Без них мы не сможем изменить наши привычки, но если мы выработаем новые догматы веры, то и новые привычки не составят для нас проблемы.

Шансы и возможности не тратят свое время на людей, которые к ним не готовы. Всякая подготовка начинается с внутренней настройки. Верите ли Вы действительно, что Вы один отвечаете за свою судьбу? Готовность принять на себя полную ответственность важна для свершения чуда. Кто берет ответственность на себя, тот движется вперед полным ходом.

---

## Ключевые идеи

- Большинство людей переоценивают то, что могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет.
- Действительно кардинальные изменения происходят на пяти уровнях: действия, технологии, развитие личности, взгляд на мир и представление о самом себе.

- Вы можете видеть риск в возможностях, но Вы можете видеть и возможности в риске.
- Сознание того, что Вы сами стали миллионером, дает больше удовлетворения, чем просто владение миллионом, потому что первое означает: Вы человек, который может творить чудеса.
- Люди с недостаточным ощущением собственной значимости защищаются тем, что не идут на риск.
- Чтобы совершить чудо, необходима готовность рисковать.
- Если Вы не испытываете страха перед новым шагом, это указание на то, что шаг для Вас слишком незначителен.
- Сенсационное везение при ближайшем рассмотрении часто оказывается не более чем результатом совсем не сенсационной многолетней подготовки.
- Мы ответственны за то, насколько мы удачливы. Мы ответственны также и за то, сколько чудес происходит в нашей жизни.

---

### **Глава 3. ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НЕ СТАНОВЯТСЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫМИ?**

Легко научиться основным принципам достижения благосостояния, которые описаны в этой книге. Но почему тогда так мало состоятельных людей? Да потому, что еще легче оставаться бедным. Ежедневно делать записи в журнале успеха легко. Но еще легче не делать этого. Легко экономить каждый месяц десять процентов от дохода, но еще легче израсходовать все деньги. Легко зарабатывать большие деньги, но еще легче зарабатывать мало. Какую из двух возможностей мы выберем, определяют наши убеждения.

Представьте, что Вы в отпуске: некоторым нравится, вытянувшись в гамаке, нежиться под солнцем. Другие предпочитают двигаться и часами играют в пляжный волейбол. И те, и другие считают, что именно их способ отдыхать —

наилучший, каждому именно его способ доставляет наибольшее удовольствие.

Некоторые вещи свойственны всем людям, у которых нет денег. Есть несколько принципов, которых они придерживаются и которые мешают им создать себе состояние.

### **Люди без денег не могут ясно определить, что такое богатство**

Что такое для Вас богатство? Появляется ли перед Вашим внутренним взором конкретное число? *Жизнь — как фирма, торгующая по почте. Мы получаем именно то, что заказали.* Определение «когда-нибудь много денег» не является достаточно точным. Вы же ведь не отправите заказ: «Вышлите мне что-нибудь симпатичное». Вам необходимо точно представлять количество денег, которое для Вас означает благосостояние. Итак, решите для себя, какой капитал Вам нужен и к какому сроку:

в \_\_\_\_\_ году у меня будет \_\_\_\_\_ долларов.

До тех пор, пока Вы не определили это число, жизнь не сможет отправить Вам богатство. Совет: позднее Вы можете повысить эту цифру, но, пожалуйста, запишите ее сейчас.

Чтобы ясно представить, что такое для Вас богатство, необходимы три вещи: Вы должны знать точное число, записать это число и превратить его в изображение.

Подумайте, скажем, о кровати. Увидели ли Вы теперь перед глазами слово КРОВАТЬ или образ кровати? Свежезастеленной или смятой, пустой или кем-то занятой? Наше подсознание не воспринимает числа и слова. Оно реагирует на образы. Чтобы действительно создать состояние, мы должны сделать подсознание своим союзником. Это позволит нам автоматически делать то, что необходимо.

Дали Вы подсознанию те образы, в которых оно нуждается? Возможно, Вы уже вырезали однажды картинку с часами, автомобилем или домом и всегда носите ее с собой? Всякий раз, когда Вы представляете ее себе, образ все больше закрепляется в Вашем сознании.

Я уверен, мы просто не можем позволить себе не делать этого. Наш мозг нуждается в таких «географических картах», по

которым он может ориентироваться. Если мы отдаемся лишь потоку обычных, повседневных визуальных раздражителей, то не должны потом удивляться, что ничего не добиваемся.

Я познакомился с преуспевающим молодым человеком, который в течение шести лет прошел путь от простого слесаря-инструментальщика до уровня одного из руководителей московской фирмы.

Он рассказывал мне: «Я достал групповую фотографию людей, которые ежегодно зарабатывают в моей фирме более миллиона. Я обязательно хотел принадлежать к их кругу. Я вырезал из фотографии одну из голов и вклеил вместо нее свое изображение. Каждый день несколько раз я смотрел на эту фотографию, а потом ненадолго закрывал глаза. Я представлял, как это будет — находиться среди этих преуспевающих людей. О чем они будут со мною разговаривать, где я буду путешествовать, что я буду есть и пить, как я себя буду чувствовать. Приблизительно через год я понял, что должен этого добиться. Я просто требовал этого от себя. Это придало мне больше энергии, чем можно вообразить: передо мной была цель, и никакие сомнения, никакие опасения мне были не страшны. Эта фотография с моим изображением стала для меня реальностью задолго до того, как я достиг цели».

Он достиг своей цели в течение шести лет. *А тот человек, чью голову он вырезал из фотографии, уволился.*

Я хотел бы подчеркнуть: сегодня я обладаю именно тем, что представлял себе десять лет назад. Тогда это казалось мне чудом. Сегодня у меня есть не меньше того, что тогда пожелал. Итак, я знаю, что это действует. Но у меня и не больше того.

### **Ключевые советы**

Определите точно, чего Вы желаете, и заведите «альбом мечты»:

- Вы берете фотоальбом и вклеиваете в него изображения всего того, что должно стать в будущем составной частью Вашей жизни.
- Думайте о том, что Вы хотите делать, чем владеть и кем Вы хотите быть.
- Используйте изображения, которые в наибольшей степени затрагивают Ваши эмоции.
- Рассматривайте свой «альбом мечты» так часто, как только это возможно.
- Закройте затем на минуту глаза и сосредоточьтесь на том, что Вы увидите, услышите, потрогаете, понюхаете и почувствуете на вкус, если все это станет действительностью.

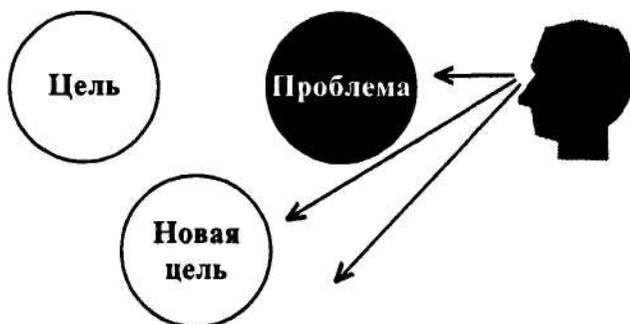
### **Люди, у которых нет денег, не делают богатство целью**

Когда мы хорошо чувствуем себя, мы склонны ставить перед собой более крупные цели. Если же мы расстроены, то охотно заменяем их меньшими. Наше подсознание требует, однако, достаточно частых «повторений» в течение длительного времени. Поэтому старайтесь как можно реже менять свои дальние цели. Чем больше цель, тем меньше Вы должны корректировать ее. Вероятно, Вы уже задавали себе вопрос: не лучше ли добиваться маленькой, но реальной цели, чем строить воздушные замки? На мой взгляд, большие цели гораздо более реалистичны, чем малые. И я скажу Вам, почему.

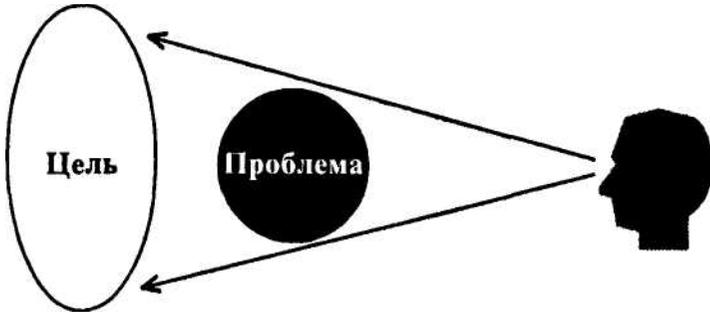
Представьте себе какую-нибудь малую цель. Как только между Вами и целью появляется проблема, эта проблема заслоняет от Вас цель.



Все, что Вы теперь видите, это проблема. Увидеть цель Вы вообще больше не можете. *Но, когда у нас нет перед глазами ясной цели, появляются страхи и сомнения.* Знаете, что многие делают в этой ситуации? Они ищут новую цель.



Конечно, между ними и новой целью тоже когда-нибудь появится проблема. Чтобы уклониться также и от этой проблемы, они снова станут искать новую цель. Представьте себе теперь, в отличие от малой цели, очень большую цель. В этом случае проблема не может полностью заслонить от Вас цель. Поэтому Вы по-прежнему знаете, что и почему так делаете.



Следующая причина, почему нам помогают большие цели: они усиливают наше восприятие их возможностей. Люди склонны быть внимательными лишь настолько, насколько они в состоянии извлечь из этого выгоду. Большие цели позволяют нам расширять кругозор, открывать дополнительные возможности, знакомиться с новыми людьми.

У людей, создавших большое состояние, всегда были значительные цели. Каждая проблема всегда находится в определенном соотношении с целью. Таким образом окажется, что проблемы относительно невелики, далее если они казались непреодолимыми.

Возьмите, например, миллиардера Тэда Тернера, учредителя телекомпании CNN. Еще в молодости он усвоил принцип своего отца: *ставь перед собой цели, для достижения которых не хватит жизни*. И он решил создать самую крупную телестудию в мире. Вы, конечно, представляете, что на его пути возникали проблемы. Тэд Тернер говорит: «Не важно, какие проблемы появлялись — по сравнению с моей целью они были относительно малы. Таким образом, я никогда не терялся в проблемах, но всегда направлял взгляд на цель».

### **Люди, у которых нет денег, не делают богатство необходимостью**

Представьте себе, Вы идете через лес и подходите к оврагу метров пяти глубиной. На дне Вы видите бумажник, из которого выглядывают пятидолларовые купюры. Вы осторожно начинаете спускаться вниз, но внезапно поскользываетесь. В последний

момент Вам удастся ухватиться за корень и удержаться. Наверное, Вы решите, что риск сломать себе шею слишком велик, и продолжите свой путь.

Но как изменится ситуация, если Вы вместо бумажника увидите лежащую на дне оврага маленькую девочку? Представьте, что она сильно разбилась и отчаянно рыдает. Это сразу меняет дело. Вы больше не спрашиваете себя: «Должен я спускаться вниз или нет?» Для Вас теперь совершенно бесспорно, что Вы не можете так просто оставить раненую девочку. Новый вопрос заключается уже только в том, как Вы можете спасти ребенка. Помочь девочке становится для Вас абсолютной необходимостью.

Мы снова и снова видим, как преуспевающие люди сознательно ставят себя перед лицом необходимости. Они публично берут на себя обязательства. Они приходят к подножию горы и заявляют всем вокруг: «Я поднимусь на эту гору! Либо Вы увидите меня кивающим с вершины, либо я буду мертвым лежать внизу».

Люди, достигшие богатства, не являются образцом железной дисциплины, они лишь делают то, что должны делать. Они не могут иначе. Они не могли бы вынести жизни в бедности или даже на среднем уровне.

*Они умеют каждую свою цель сделать абсолютной необходимостью.* Заведите «альбом мечты» и рассматривайте его почаще. Закройте глаза и представьте себе, как будет выглядеть такая жизнь. Делайте это снова и снова в течение трех месяцев. В конце концов Вы увидите, что Ваше подсознание восприняло нечто важное: то, что *Вы не можете быть счастливы, не достигнув поставленных целей. Что Вам будет очень больно, если ничего не изменится. Что Вы просто обязаны добиться своего.* И тогда Вы можете взять на себя публичное обязательство стать состоятельным. Устройте так, чтобы теперь все ждали этого от Вас. Заявите о своем намерении так решительно, что в случае неудачи все окружающие всю жизнь будут над Вами насмехаться. Тогда для Вас не будет пути назад. Вам это может показаться жестоким. Возможно также, что Вы не уверены, нуждаетесь ли Вы действительно в благосостоянии. В следующей главе Вы выясните это для себя. Раз и навсегда.

## Люди, у которых нет денег, не выдерживают

Когда английский премьер-министр Уинстон Черчилль был уже очень стар, университет, находившийся поблизости от его родного города, пригласил его выступить с речью. Это было событие для Англии. Издалека прибывали люди, чтобы увидеть самого великого и самого известного из живших тогда англичан. Говорили, что он собирается выступить со своей самой значительной речью — сконцентрированную мудрость всей своей долгой жизни хотел он облечь в слова.

Тысячи людей до отказа заполнили самый большой лекционный зал университета и напряженно ждали великого человека и его речи. Черчилль встал, подошел к микрофону и сказал: «Никогда не сдавайтесь. Никогда не сдавайтесь. Никогда, никогда, никогда, никогда – и ни в чем, в великом или малом, большом или незначительном – из этого правила нет исключения, если только речь не идет о вашей чести или здравом смысле».

После этого он снова сел. Конец речи. И больше он не сказал ни слова. Постепенно присутствующие начали понимать: Черчилль не захотел говорить больше, так как ничего, хотя бы приблизительно столь же важного, он больше сказать не мог. Не сдаваться было девизом его жизни.

Если речь его оказалась такой лаконичной, почему он не довольствовался тогда словами: *«Никогда не сдавайтесь»*? Почему он четырежды повторил «никогда»? Черчилль слишком хорошо знал человеческую натуру. *Люди склонны указывать сами себе границы.*

Легко найти причину, из-за которой нужно сдаться. *Если мы укажем себе границу, тогда мы рано или поздно достигнем ее.* Если Вы ставите себе цель, то ничто не должно удержать Вас. Ничто, абсолютно ничто. Так как если Вас что-то может остановить, то рано или поздно Вас это что-то и остановит. Тогда было бы лучше побережь энергию и вовсе ничего не начинать.

Когда немецкие самолеты начали бомбить Лондон, приближенные Черчилля требовали, чтобы он сдался. Они говорили: «Разве вы не видите, что с каждой новой бомбой умирает множество англичан? Капитулируйте, немцы ведь все равно победят. Спротивление приводит только к излишнему кровопролитию, за которое вы ответственны. Смотрите, ваш

народ жестоко страдает из-за вашего упрямства. Будьте благоразумны...» Черчилль в ту ночь погрозил кулаками в сторону немецких бомбардировщиков и прокричал: «Вы не победите меня. Я не сдаюсь никогда. Никогда, никогда, никогда!»

Такая ситуация могла бы представлять собой предел возможностей для большинства людей. Все друзья и советчики отворачиваются от Вас. Люди, которые помогали Вам и придавали Вам силы, отрещиваются от Вас, хотят внушить Вам чувство вины или объявить Вас сумасшедшим.

«Границей» немецкого религиозного реформатора Мартина Лютера была не церковь, которая его преследовала за убеждения. Скорее это были друзья и единомышленники, которые хотели внушить ему сомнения: «А что, если ты не прав? Сколько тысяч людских душ окажется тогда на твоей совести? Ты не можешь быть столь уверен в своей правоте, чтобы идти на такой риск. Ты должен будешь отвечать за вечные муки, на которые обрек этих людей...»

Прежде, чем Вы вплотную приступите к осуществлению Вашей цели, Вы должны твердо решить, хотите ли Вы ее добиться на самом деле. Иногда Вы достигаете Вашей цели только для того, чтобы разочарованно установить, что она Вас не удовлетворяет. Как много людей мечтали о доме с большим садом и обнаруживали, поселившись наконец в таком доме, что для них слишком утомительно ухаживать за ним. Постоянно стричь газоны, убирать, обновлять и ремонтировать... Они, возможно, стали бы гораздо счастливее, будь у них просто хорошая собственная квартира.

Хотите узнать, сделает ли Вас достижение цели действительно счастливым и довольным? Иначе Вы, возможно, преодолеваете трудности только для того, чтобы в конце концов установить, что Вы желали, собственно, совершенно другого. Но если Вы абсолютно уверены в себе, то сознание этого придаст Вам новые силы и возможности. Это легко проверить.

Запишите, пожалуйста, значительную цель (дом, автомобиль, работу, какую-то деятельность, собственную фирму, партнера, путешествие ...). Опишите ее так хорошо, как возможно. Не отбрасывайте ни единой детали.

---

---

Теперь закройте глаза и представьте, каково это было бы, если бы у Вас были дом, автомобиль, работа, фирма... Представьте свой распорядок дня. Как Вы себя чувствуете? Чем занимаетесь? Что Вам придется делать? Какие трудности могут появиться?

Если Вы выдерживаете это упражнение в течение десяти минут и продолжаете себя при этом хорошо чувствовать, то можете считать с достаточной уверенностью, что будете довольны, достигнув Вашей цели. Только тогда это окупается, — если никогда не сдаваться.

### **Люди без денег не берут на себя ответственность**

Если мы затрачиваем нашу энергию на вопрос «почему», то находим для себя множество извинений. Мы находим их в прошлом, хотя не можем ничего изменить задним числом. Люди, которые ставят вопрос «как», напротив, сосредотачиваются на решении проблемы. Они ищут пути, которыми могут следовать сейчас или в будущем.

Мы всегда ответственны, если что-то не получается. Ответственность за нашу жизнь мы никогда и ни на кого не можем переложить — ни на врачей, ни на адвокатов, ни на налоговых консультантов. Такие специалисты могут нам очень помочь как менеджеры в определенных делах. И тем не менее отвечаем за все мы сами. Мы должны не только привлекать специалистов, но и контролировать их. *Никогда не признавайте некую вышестоящую инстанцию, у дверей которой Ваша ответственность заканчивается.* Здоровы ли Вы, выиграла ли Вы судебный процесс, в порядке ли Ваши дела с налоговой инспекцией — все это Ваша зона ответственности. Да, специалисты Вам помогают, но босс — Вы.

Как ни странно, многие люди готовы принять на себя ответственность за неудачу, не сваливая при этом вину на какие-либо обстоятельства, но не принимают никакой ответственности за свои успехи.

Пожалуйста, ответьте на два простых вопроса.

- Допустим, Вы приложите все возможные усилия. Какую максимальную сумму могли бы Вы заработать в

ближайшие двенадцать месяцев? \_\_\_\_\_  
долларов.

- Как рассчитали Вы эту сумму?
- 
- 

Как нравится Вам такой метод подсчета? Вы берете заработок за самый хороший месяц, который когда-либо был в Вашей жизни, и умножаете его на 12. Затем Вы увеличиваете этот заработок дополнительно еще на десять процентов за каждый месяц. Не возникает ли у Вас неприятное ощущение, что все это нереально?

*Значит, пришло время принять на себя полную ответственность за Ваши успехи.* Дело было не в каких-либо благоприятных обстоятельствах или особенно удачных месяцах. Это не зависело ни от счастливой случайности, ни от других людей, ни от расположения звезд. Вы сами добились этого успеха. Вы сами были за него ответственны. И Вы сможете повторить этот успех в любое время, потому что можете создать для этого необходимые предпосылки. Вы сделали это однажды и сможете повторить еще раз

*Если Вы внушаете себе, что это уже не повторится, то саботируете возможность укрепить свое ощущение собственной ценности.* Поэтому очень важно как можно быстрее повторить те лучшие результаты, которых Вы смогли добиться. Этим Вы докажете себе, что были настоящим творцом своего успеха — Вы, а не какие-то благоприятные обстоятельства. Вы докажете себе, что Вы — лучший. Итак, примите на себя ответственность за Ваши достижения.

### **Люди без денег не готовы жить на 110%**

Кто ищет для себя оправданий, тот их находит. Приведу здесь две самые опасные отговорки. Опасны они потому, что зачастую прикидываются жизненным принципом. В действительности, однако, они являются ложью:

- «И в будущем мне хватит того, что у меня есть».
- «Если бы я приложил все возможные усилия, я стал бы лучше всех».

За обоими этими оправданиями зачастую стоят самообман, страх и недостаточная вера в собственные силы.

Удовлетворение является высшей целью. Мы делаем все, чтобы быть счастливыми и довольными. Но что делает нас счастливыми? Ответ таков: быть счастливым значит жить в согласии с человеческой природой. А в человеческой природе глубоко заложена потребность расти и добиваться успеха. Именно в росте и развитии личности заключено в конечном счете удовлетворение.

Приходит ли Вам на ум что-нибудь, чем Вы можете понастоящему гордиться? Выдающееся достижение? Что-то, о чем Вы вспоминаете с большим удовлетворением? Но разве не потому Вы добились этого, что были бы не вполне довольны, если бы ничего не изменили?

*Благодарность за то, что у нас есть сегодня, необходима. Однако нельзя и завтра довольствоваться тем же самым — это противоречит человеческой потребности в росте.* Дерево растет до тех пор, пока оно живет. Человек, который прекратил расти, начинает умирать. Наибольшее удовлетворение мы получаем тогда, когда выкладываемся полностью.

Как много очень талантливых людей всю жизнь спекулируют самоизвинениями типа: «Я мог бы быть понастоящему хорош, если бы действительно постарался». Почему же они оправдываются? Подумайте, пожалуйста: а что было бы, если бы эти люди сделали все, что смогли, и, тем не менее, не достигли бы никакого успеха? Именно этого они и боятся. *Кто отдает все силы без всяких побряжек себе, тот лишает себя последней отговорки и должен добиться успеха.* Он не может больше прятаться за искусственно созданный образ. Только если Вы отдадите 110 процентов своих сил, Вы можете взять на себя всю полноту ответственности за свою жизнь. Вам уже больше не нужны никакие отговорки. Вы должны добиться успеха, и Вы добьетесь успеха.

Отдавать 110% сил — значит расти. Предположим, Вы хотите натренировать Ваши мышцы и для этого поднимете

штангу десять раз. Какое из десяти усилий наиболее важно? Когда Ваши мышцы укрепились больше всего? Болгары, которые выигрывают наибольшее количество медалей по тяжелой атлетике, говорят: *одинадцатое!* Многие люди ориентированы на 100-процентную отдачу и достигают из-за этого только 80 процентов. Если Вы ориентируетесь на 110%, то сравнительно легко добьетесь 100 процентов, так как быстро поймете, что 100 процентов — довольно относительная вещь.

### **Людям без денег не хватает хорошего наставника**

Краеугольным камнем для создания богатства является наставник. Человек, который преуспевает значительно больше Вас, который возьмет Вас под свою опеку и окажет Вам содействие. Разговаривая с очень богатыми людьми, я узнавал, что у них всегда были такие наставники, и по меньшей мере у некоторых из них было несколько очень близких образцов для подражания, с которыми сложились доверительные отношения.

Все богатые люди, которых я знаю, обладают ярко выраженной уверенностью в себе. Их ощущение собственной значимости столь сильно, что им всегда тяжело признавать свои ошибки. Они так себя «запрограммировали», что в сомнительных случаях пытаются, по крайней мере перед самим собой, сохранить чувство собственного достоинства. Им не составляет труда чувствовать ответственность за успех. Напротив, они склонны извращать в мыслях существо дела, чтобы выглядеть еще лучше в своих собственных глазах.

Но с одним человеком они охотно делятся лаврами — со своим наставником. Они соглашаются, что на 80 процентов, а то и больше, именно ему обязаны своим успехом. Об этом говорят даже такие люди, как миллиардеры Росс Перо и Ричард Брэнсон.

Возьмите, например, знаменитых спортсменов. Почему у них у всех есть тренер? Почему, даже пробившись в мировую элиту, они продолжают работать с тренером? Причина в том, что *только тренер в силу своего опыта может найти оптимальные пути развития Вашего таланта*. Вы должны учиться на чужих ошибках и использовать связи наставника.

Представьте, что Вы как раз получили после четырехлетнего теоретического обучения диплом старшего лесничего и только

что прибыли в Сибирь. Вы еще не знаете ни особенностей сибирского леса, ни привычек тамошних животных, ни особенностей растений. Предположим, Вам предлагают великолепный округ площадью в 5 000 гектаров. Но Вы не знаете толком, с чего начать.

А теперь представьте, что Вы узнали, что в этом округе 67 лет прожил старый седобородый лесник, который знает в лесу каждую тропку, каждого зверя и каждую травинку. Он знает, где зыбучие пески и где есть опасность лавины. Он знает все про вредителей леса и про змеиные гнезда. Теперь Вы понимаете, как было бы полезно, если бы старый лесник с полгода поучил Вас? 67 лет опыта Вы могли бы приобрести всего за шесть месяцев!

Кроме того, хороший наставник будет оказывать на Вас сильное давление в течение продолжительного времени, и это заставит Вас выложиться на все 110 процентов. Мы делаем все, чтобы избежать боли и испытывать радость. Однако более сильным из этих двух стремлений является первое. Представьте, что Вы находитесь в комнате и делаете что-то самое прекрасное, что только можете себе вообразить. Внезапно начинается пожар. Естественное Ваше желание — предотвратить боль и выбраться из горящего помещения наружу — гораздо сильнее, чем желание продолжать заниматься делом, только что приносящим Вам удовольствие. Хороший наставник понимает баланс боли и радости и может оптимально направлять своего ученика. Он знает, что хотя боль и является более сильной мотивацией поведения, однако слишком сильная боль может парализовать волю.

Кроме того, наставник, вероятно, более объективно оценит Ваши достижения, чем это сделаете Вы сами. Если Вы отклоняетесь от Вашего плана, то разочаруете не только себя, но и его. Да, Вы подчиняете себя сильному влиянию. Оно и должно быть сильным. Ориентированные на успех люди не уклоняются от контроля, но приветствуют его.

Наставник ждет от Вас большего, чем Вы сами ожидаете от себя. И его ожидания являются как бы компасом на Вашем пути. Они участвуют в выборе пути, по которому Вы пойдете в жизни. Для того, чтобы оправдать надежды Вашего наставника, Вы должны превзойти себя.

### **Ключевые советы**

Ищите себе наставника.

- У Вашего финансового наставника должно быть как минимум в 10 раз больше денег, чем у Вас.
- Он в состоянии помочь Вам избежать ошибок.
- Он поспособствует раскрытию Вашего таланта и уберезет Вас от напрасной потери времени.
- Он может значительно повысить Вашу мотивацию, особенно если не боится причинить Вам «немного боли».
- Он наблюдает за Вашим прогрессом и контролирует Ваши достижения.
- Он направляет Ваши усилия на более высокие цели, добиваться которых Вы сами не решились бы.

Хотите быть уверенным, что импульсы, которые дает Вам эта книга, Вы осуществите в деле? Принцип наставничества является хорошим средством, чтобы гарантировать это. Ничто так не эффективно, ничто не приближает успех столь быстро и не увеличивает Ваши шансы столь существенно, как это делает хороший наставник. Естественно, сразу возникают следующие вопросы. Что такое хороший наставник? Где его найти? Как Вы можете побудить его к тому, чтобы он помогал Вам? Какие правила должны при этом соблюдаться?

### **Люди без денег сосредотачиваются на своих слабостях**

Пожалуйста, запишите, что, собственно говоря, Вам поможет стать состоятельным, и что этому помешает. Что является Вашими сильными сторонами, а что слабыми?

Сильные стороны

Слабые стороны

---

Заметили, в каком столбце Вы начали делать записи? *Человек, который концентрируется сначала на своих слабостях, не сможет приобрести состояния.* Это совсем не значит, что Вы должны просто проигнорировать свои слабости. Речь здесь идет прежде всего о последовательности, в которой Вам приходят на ум Ваши сильные и слабые стороны. И о том, что сделает Вас богатым.

Вероятно, Вы тоже уже слышали, что человек может преуспеть только тогда, когда искоренит свои слабости. Теперь это уже не является господствующим мнением. Мы знаем, что устранение слабостей еще не ведет к богатству. Тот, кто борется со своими слабостями, тратит много энергии, и все это лишь для того, чтобы в конце концов стать посредственностью.

### **Ваши сильные стороны сделают Вас богатым**

Богатым Вас сделают Ваши сильные стороны. Возьмите, например, теннис. Российский теннисист Марат Сафин великолепно владеет ударом справа и, когда только может, пользуется этим. Вместо того, чтобы концентрироваться на совершенствовании своего относительно слабого удара слева, он пытается всегда так подойти к мячу, чтобы бить справа.

Его противники в ответ старались играть только налево. Тогда Марат перестроил свои тренировки так, чтобы улучшить удар слева. В результате он потерял свой стиль и вкус к игре. Он концентрировался больше на том, чтобы не проиграть, а не на том, чтобы выиграть.

*Большая разница, играем ли мы для того, чтобы не проиграть, или для того, чтобы выиграть.*

Как много людей лишают себя радости жизни и шансов разбогатеть, потому что отчаянно пытаются преодолеть свои слабости. Зачастую это безнадежная борьба, которая может

испортить всякое удовольствие. Вы не можете игнорировать свои слабости, но Вы и не должны с ними бороться, так как это не сделает Вас богатым. *Найдите поэтому способ «обойти» свои недостатки.* Если Вы до сегодняшнего дня не стали хорошим бухгалтером, то это, наверно, уже никогда не будет Вашей сильной стороной. Примите этот факт как данность и найдите решение. Наймите на работу бухгалтера.

Но и Ваши сильные стороны Вы не можете доверить случаю. Для развития Ваших талантов Вы нуждаетесь в наставнике. В ком-то, кто систематически поддерживает и консультирует Вас до тех пор, пока Ваши сильные качества не примут выдающихся размеров. Все выдающееся приносит деньги. *Итак, найдите способ обойти Ваши слабости и найдите наставника для развития Ваших сильных сторон.*

### **Какова цена богатства?**

О цене, которую Вы должны заплатить за благосостояние, можно услышать ужасные истории. От разрушенного здоровья до жестокого пренебрежения семьей и превращения в некоего одержимого деньгами монстра — не существует ничего, за что бы ни обвиняли стремление к богатству.

Здоровы ли Вы и счастливая ли у Вас семейная жизнь, в первую очередь зависит от того, что Вы думаете о здоровье и о семье. Если деньги вообще имеют к этому прямое отношение, то отсутствие денег принесет здоровью гораздо больший вред. Хронический денежный голод с большей вероятностью, чем достаток, будет отбрасывать густую тень на Ваше семейство. Нехватка денег с большей вероятностью толкнет на преступление, чем их избыток.

Не так уж и очень сложно стать состоятельным. И в этой книге Вы найдете ясные и понятные разъяснения по каждому шагу на этом пути. Естественно, Вы должны за это заплатить — Вашим временем. Вы не должны отдаляться от своей семьи, однако Вам потребуется некоторое время — несколько часов для того, чтобы изучить эту книгу, и несколько дней, чтобы основательно упорядочить Ваши финансы. Также и в дальнейшем Вы будете нуждаться в нескольких часах в месяц. Однако это

поистине ничто по сравнению с тем, сколько времени Вы выиграете в будущем.

### **Год шаббада**

Представьте себе, что из следующих пяти лет Вы могли бы высвободить целый год. Вы могли бы весь этот год делать то, что Вам нравится и при этом оплачивать все счета. Вы бы путешествовали и делали то, что доставляет Вам наибольшее удовольствие, но для чего сейчас Вам не хватает времени.

Эта идея восходит ко временам Ветхого Завета. Семитские народы девять лет трудились, а десятый год отдыхали. Это был год, когда люди давали себе время на раздумья. Они могли в спокойной обстановке оценивать свою жизнь и составлять план на следующее десятилетие. Они могли путешествовать или просто ничего не делать.

Возможно, у Вас тоже есть несколько очень важных для Вас вопросов. Вопросы, для решения которых нужно время и спокойствие. Что бы Вы делали, если бы могли взять «год шаббада»? Год, который принадлежит только Вам, год, когда деньги не имеют никакого значения?

---

---

Естественно, финансовая независимость необязательна, чтобы открыть для себя смысл жизни. Но Вы согласитесь со мной, что это очень помогает. Слишком многие думают, что из-за ежедневных забот невозможно найти время, чтобы разобраться в себе и решить важнейшие вопросы жизни.

И потому я знаю, что цена гораздо выше, если Вы не создаете себе благосостояния. Снижается Ваша уверенность в себе. Для хорошего здоровья определенная финансовая безопасность также очень важна. Вы инвестируете время, чтобы разумным способом с помощью этой книги приобрести благосостояние. Такие инвестиции окупают себя многократно. Вы выиграете от этого массу времени, например, «год шаббада».

Я утверждаю, что обладать деньгами хорошо. Лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным. Обладать деньгами

в большей мере соответствует человеческой природе. Это же естественно — расти. Естественен и рост денег.

Мы подняли сейчас несколько вопросов, которые при определенных обстоятельствах вызывают у Вас отрицательные эмоции. Возможно, они вступают в коллизию с Вашими внутренними убеждениями и догматами веры. Поэтому давайте выясним, что Вы действительно думаете о деньгах.

---

### Ключевые идеи

- Крупные цели более реалистичны, чем малые, так как проблемы не могут полностью заслонить от Вас саму цель.
- Преуспевающие люди всегда умеют привести себя в ситуацию «я должен». Они бы никогда не были счастливы, не достигнув своей цели.
- Если Вы проводите перед собою границы, то Вы достигнете этих границ.
- Примите на себя ответственность не только за неудачи, но и за успехи. Если Вы внушите себе, что не сможете повторить Ваши лучшие достижения, то Вы саботируете шанс обрести ощущение собственной значимости.
- Кто отдает 110 процентов своих сил, тот лишает себя последних оправданий и вынужден добиться успеха.
- Вы нуждаетесь в хорошем наставнике, опыт которого отшлифует Ваш талант.
- Человек, который концентрируется сначала на своих слабых сторонах, никогда не добьется богатства.
- Есть большая разница, играем ли мы для того, чтобы не проиграть, или для того, чтобы выиграть.
- Множество людей лишают себя радости жизни и шансов разбогатеть лишь потому, что отчаянно пытаются преодолеть свои слабости.

- Цена, которую Вы должны заплатить за богатство, — время. Но это ничто в сравнении с тем, сколько времени даст Вам благосостояние. Богатство даст Вам возможность спокойно, без заботы о деньгах, поразмышлять о смысле жизни

---

## Глава 4. БАРЬЕРЫ И ПРЕПЯТСТВИЯ ДЕНЕГ

### Искусство изменения убеждений

Если я спрошу Вас, хотите ли Вы, чтобы у Вас было больше денег, то Вы уверенно ответите: «Глупый вопрос! Естественно, хочу!»

Вы правы. Вы действительно думаете, что Вам хотелось бы больше денег. Но чего хочет Ваше подсознание? Давайте проведем небольшое сравнение его с каталогом фирмы, торгующей по почте. Вы заказываете что-то, твердо зная, что Вам это подойдет. По существу, у Вас есть сегодня именно то, о чем Вы можете с уверенностью сказать: «Это правильно. Это хорошо для меня».

До тех пор, пока Вы думаете о деньгах то, что думаете, Вы будете повторять все тот же заказ. Даже если Вы верите, что хотите большего, это не сработает. Выглядит это так, словно Вы ждали почтальона и надеялись, что он принесет Вам больше того, что Вы заказали у фирмы по каталогу или если Вы повторяете один и тот же заказ снова и снова, то надеяться на что-то иное нет никакого смысла.

Пожалуйста, ответьте себе на следующие вопросы:

- Бывало ли так, что Вы потратили больше денег, чем хотели?

Почему?

- Пытались ли Вы когда-нибудь сбросить вес, но это не получилось?

Почему?

- Брали ли Вы на себя обязательство экономить, но не делали этого?

Почему?

- Пробовали ли Вы когда-нибудь по меньшей мере 6-12 месяцев или больше не покупать никакой одежды, но это не получалось?

Почему?

- Начинали ли Вы когда-нибудь экономить, а потом бросали?

Почему?

- Случалось ли так, что Вы приняли твердое решение что-либо сделать, но все же ничего не сделали? Почему?

С другой стороны, Вы, наверное, начинали делать какие-то вещи, с которыми успешно справлялись? Почему? Что было иначе?

Может быть, Вами руководит некая высшая сила в глубине Вашей души? Сила, которая разрушает Ваши планы?

Есть большое различие между тем, чего Вы хотите и тем, во что Вы верите. Например, Вы хотите, чтобы у Вас было много денег, но однако верите, что деньги портят характер.

Итак, разрешите узнать, что Вы действительно в глубине души думаете о деньгах. Мы увидим, как функционирует Ваше подсознание. Затем Вы исследуете, как возникло Ваше отношение к деньгам. Я использую для этого определение – «догмат веры». Вы сможете решить, помогают ли отдельные положения Вашей веры достижению Ваших целей. Вы научитесь по мере надобности изменять Ваши догматы веры.

## **СКОЛЬКО НАЛИЧНОСТИ У ВАС ИМЕЕТСЯ ПРИ СЕБЕ?**

В США, Англии и многих других странах распространены кредитные карточки. Это всего лишь небольшой прямоугольник из пластика, но им можно расплачиваться за товары и услуги, а при необходимости – получить по нему некоторую сумму наличных. В последние годы кредитные карточки появились и распространяются также и у нас, в России. Тем не менее, подавляющее большинство продолжает использовать старые, добрые наличные.

Когда Вы утром выходите из дома, то сколько денег Вы обычно держите при себе? Запишите среднюю сумму:

\_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_\_ долл.

Почему именно эта сумма? Почему не больше? Почему, по меньшей мере, не 5.000 руб.? Большинство людей, кстати (согласно статистическим исследованиям) держит при себе менее 2.000 руб. – в г. Москве и менее 1.000 руб. – в регионах. Почему? Вот ответы, которые я снова и снова слышу на моих семинарах в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и других городах:

- Я боюсь потерять 5.000 руб.
- Я боюсь, что просто израсходую эти деньги.
- Меня могут обокрасть (особенно в метро, в Москве).
- Я чувствую себя неуютно.
- Такой большой суммы у меня нет.

Какие же сигналы передают люди своему подсознанию, если они так думают? Они боятся. Они чувствуют себя дискомфортно. Они не доверяют самим себе. И это из-за «всего» 5.000 рублей? В как это будет выглядеть при больших суммах? Кстати, жена Л.И. Брежнева – Виктория Петровна вообще не выходила на улицу без 10.000 рублей. И это в советские времена при зарплатах в 100-200 рублей!

Лучшая подготовка к приобретению благосостояния – это научиться хорошо чувствовать себя с деньгами. Вот мое предложение: всегда держите при себе стодолларовую купюру. Поместите ее отдельно от других денег. Вы никогда не должны тратить эти сто долларов! Они являются Вашим НЗ –

неприкосновенным запасом, как в армии. Как занятия гантелями и штангой тренируют мышцы, так эта купюра будет тренировать Ваше подсознание, чтобы оно привыкло к понятию достатка. (А если Вы уже делаете это, то берите с собой 500 долларов, тысячу – десять стодолларовых банкнот). Вы вряд ли встретите богатого человека (с кредитными карточками), у которого не было бы всегда с собой резерва по меньшей мере в 500 долларов. Как сказал недавно один известный политик в теле-передаче «Свобода слова» Савика Шустера, московские бизнесмены только гардеробщику ресторана после обеда оставляют 500 рублей. И Вы поймете, что свой путь к богатству они начинали с привычки не бояться денег – задолго до того, как стали действительно богатыми.

#### **Ключевые советы**

Всегда держите при себе стодолларовую купюру.

- Вы почувствуете себя богатым. Вы научитесь чувствовать себя с деньгами комфортно.
- Вы привыкните к обладанию деньгами.
- Вы научитесь доверять себе в денежных вопросах.
- Вы перестанете опасаться потерять свои деньги или же быть ограбленными.
- Вы готовы к любой неожиданности и у вас всегда есть при себе достаточно денег для любого задатка.
- Вы тренируете «мышцу» дисциплины.
- Ваше подсознание поможет Вам получить большие деньги, так как видит, что деньги приносят Вам удовольствие.

Большинство процессов в Вашем теле происходит автоматически, без участия Вашего сознания. Так же как мы не размышляем о том, когда и как нам вздохнуть, глубоко укоренившиеся догматы веры управляют нашим подсознанием.

Задумывались ли Вы о том, что это может касаться и Вашего отношения к деньгам?

### **ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ О ДЕНЬГАХ, БОГАТСТВЕ И БЛАГОСОСТОЯНИИ?**

Проверьте, пожалуйста, что Вы думаете о деньгах. Перечеркните квадратики там, где это совпадает с Вашим мнением. Опишите ситуацию так, как Вы ее видите.

Деньги – это в жизни не главное.

Деньги достаются только тяжелым трудом.

Честным трудом больших денег не заработаешь.

Если будешь богатым, то станешь как Иван Иванович...

Если я богат (богата), то женщины (мужчины) любят только мои деньги.

Деньги утекают, как песок между пальцев.

Сапожник, точай свои сапоги!

Копейка рубль бережет.

Деньги портят характер.

Деньги создают добро.

Деньги – это еще не все.

Всегда, когда я получаю деньги, их теряет кто-то другой.

Большие деньги можно получить только с помощью бесцеремонности, жесткости и черствости.

Скорее верблюд пройдет через игольное ушко, чем богатый попадет в Царство Божие.

Деньги делают человека надменным и высокомерным.

Только тот, кто экономит, будет богатым.

Бог любит бедных.

Деньги являются мерилем моего успеха.

Если у меня будет много денег, то я не смогу больше радоваться  
разным мелочам жизни.

Деньги создают комфорт.

Деньги прекрасны и хороши.

Деньги – это чистая энергия.

Богатство делает человека одиноким.

Я люблю деньги.

Кто богат, у того больше нет истинных друзей.

Богатство порождает зависть.

Богатые не могут спать спокойно.

Последняя рубашка – без карманов.

Большие деньги вызывают большие проблемы и заботы.

Богатство приобретается за счет моего здоровья.

И в будущем я буду доволен тем, что у меня есть сегодня.

Если бы я постарался как следует, то мог бы стать богатым, но я  
не хочу.

Богатство приобретается за счет моей семьи.

Деньги приносят много хорошего.

Почти всем, что у нас есть, мы обязаны благородному и  
похвальному стремлению к деньгам.

Деньги приносят счастье.

Кто думает, что за деньги счастье не купить, тот просто не знает, где покупать.

Деньги – это не все, но без денег все – ничто.

Без денег я законченный неудачник.

Все уже predetermined.

Бедность – это плохо, убого и скверно.

Деньги экономят только бездари.

Будь доволен тем, что у тебя есть.

С большими деньгами я стану вялым и ленивым.

Больше, чем у меня есть, я и не заслуживаю.

Если бы я хотел, чтобы у меня стало много денег, то я должен был бы так измениться, что мой партнер перестал бы меня любить.

Хорошие и умные люди всегда должны быть состоятельными.

Буду ли я богат, записано в Книге Судеб.

Скромность украшает.

Богатство непристойно.

Я недостаточно дисциплинирован, чтобы экономить.

По одежке протягивай ножки.

Мне просто не везет.

Приобретая богатство, я утрачиваю достоинство.

Если мои дети вырастут в богатстве, то станут наркоманами и неженками.

Богатство – это несправедливо, ведь так много людей страдают от голода.

Есть вещи гораздо более важные, чем деньги.

Если я буду больше зарабатывать, то только заплачу больше налогов.

Я притягиваю деньги, как магнит.

---

---

Давайте рассмотрим основные убеждения более подробно.

### **Деньги – это в жизни не главное**

Допустим, ваши родители были убежденными противниками материальных благ и всю свою жизнь посвятили служению на благо общества. Например, науке, любимой работе, искусству, природе... Или же просто они считали, что главное – это быть хорошим человеком, а сколько у тебя денег – не важно. В их жизни деньги были, но они не придавали значения их количеству. Деньги действительно не были значимой частью их жизни. И они часто повторяли эту очевидную для них истину своему ребенку в надежде, что и его жизнь будет такой же целеустремленной и наполненной любимой работой или творчеством.

Но Ваша жизнь, к сожалению, не такая. У Вас есть работа, но Вы не являетесь ее фанатиком. У Вас нет тяги к творчеству или к другим видам деятельности. Поскольку Вы не фанатик своего дела, то можете работать в любом месте. И, казалось бы, легко можете найти место, где и работа будет Вам по душе, и оплата будет Вас устраивать. Но в действительности все происходит совсем не так. Вас все время заносит на работу в такие организации, где из вас выжимают все соки, а денег не платят. Или платят, но очень мало. Вы пробуете сменить место работы, но опять попадаете в подобную организацию. Вы не понимаете, почему же вам так не везет, хотя знакомые находят себе неплохие места.

А виновато, скорее всего, это самое скрытое в глубине вашего подсознания убеждение, что деньги в этой жизни – не главное. И вы поддавшись на его скрытые доводы, выбираете себе

из множества возможных вариантов тот, где будете либо помогать людям, либо делать то, что другие не хотят. Или что-то подобное. Скорее всего, это будет место, где главным будет содержание деятельности, помощь людям, милосердие, верность слову, хорошие отношения в коллективе... Главным будет все, кроме денег.

### **По одежке протягивай ножки**

Следующие близкие по смыслу утверждения программируют человека на существование в определенной среде с известным уровнем потребления и не дают ему возможности вырваться из этой среды.

Утверждения: «по одежке протягивай ножки», «всяк сверчок знай свой шесток» или «жить нужно по средствам» буквально навязывают идею о том, что если ты учитель, врач, инженер или рабочий, то ограничь уровень своих притязаний и не рассчитывай на многое. Не суетись зря, ведь все равно ничего не получится! Такие программы часто «навешивают» своим детям люди, много и безуспешно карабкавшиеся по жизни и не сумевшие добиться в ней реальных успехов.

В итоге человек может прилагать огромные усилия для поиска лучшего места работы, но у него не будет внутренней уверенности в том, что он заслуживает эту должность. Скорее наоборот, он будет сомневаться в том, что может получить это место. Эти «одежки» не для него, а для кого-то другого – более удачливого, предназначенного для лучшей жизни. Ну а раз у человека нет уверенности, то шансы получить хорошее место у него минимальны.

### **Честным трудом больших денег не заработаешь**

Убеждения типа «трудом праведным не наживешь плат каменных», «деньги есть только у воров и преступников», «честным трудом денег не заработаешь» очень распространены среди людей, пытавшихся завоевать себе место под солнцем в смутное время экономических перемен. Пытавшихся, но не

сумевших достичь успеха вследствие каких-то внутренних барьеров: избыточной честности, боязни рисковать, своеобразного понимания справедливости и др. Они пробовали, но ничего не вышло, потому что их обошли люди, не имевшие подобных внутренних барьеров. Скорее всего, вообще не имевшие никаких внутренних комплексов и ограничений. Именно такие люди первыми сумели сориентироваться в мутную эпоху перестройки и отрезать себе кусок денежного пирога.

Остальные озлобились и затаили обиду на этих людей без комплексов. В итоге у большинства людей (поскольку реально преуспевает 4-5 % населения) выработалось устойчивое убеждение, что «честным трудом больших денег не заработаешь».

Нужно отметить, что это утверждение недалеко от истины. При наличии хорошей квалификации в России можно найти работ со среднемесячным доходом в одну - полторы тысячи долларов, и это будут честные деньги (хотя и их платить будет, скорее всего, «черным налогом», то есть без уплаты необходимых налогов). Но это не относится к «большим» деньгам.

Большие деньги можно заработать, если только заняться предпринимательством – торговлей, обслуживанием, производством и т.д. И их прямо сейчас зарабатывают люди, которые рядом с Вами.

## **КАК ОТРАЖАЮТСЯ НА ВАС ВАШИ ДОГМАТЫ ВЕРЫ?**

Теперь мы выясним, как возникло Ваше отношение к деньгам. Пожалуйста, просмотрите еще раз внимательно все те предложения, которые Вы отметили. Как Вы думаете, какое действие оказывают Ваши убеждения на Вашу жизнь? Вы уже увидели, в какой мере Ваша сегодняшняя финансовая ситуация является отражением Ваших убеждений?

---

---

Быть может, Вы действительно владеете примерно тем, что, по-Вашему мнению, хорошо для Вас?

## **ВЫЯСНИТЕ, ЧТО ВЫ НА САМОМ ДЕЛЕ ДУМАЕТЕ О ДЕНЬГАХ**

Представьте себе много денег. Еще больше. Большое, очень большое количество денег. А сейчас закройте глаза и внутренне прочувствуйте это. После этого запишите все, что у Вас ассоциируется с финансовым изобилием. С изобилием капиталов, изобилием денег, огромной недвижимостью и собственностью.

---

---

Что, собственно, говорит за то, чтобы у Вас было очень много денег и что говорит против? В чем достоинство этого и в чем недостатки? Просмотрите еще раз те страницы, где Вы крестиком отметили свои догматы веры.

<u>Достоинства</u>	<u>Недостатки</u>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Каково соотношение достоинств и недостатков? При определенных обстоятельствах Вы запишите больше достоинств, чем недостатков. Но в случае с догматами веры не действует принцип большинства. Здесь действует принцип эмоциональной силы.

## **ВСЕ МОЖЕТ РЕШИТЬ ОДИН – ЕДИНСТВЕННЫЙ ДОГМАТ ВЕРЫ**

*Не имеет значения, как много у Вас догматов веры – позитивных или негативных. Решающим здесь является лишь то, насколько они сильны. У большинства людей наблюдается негативное отношение к финансовому изобилию, которое перевешивает позитивное отношение к финансовой независимости.*

Пример: один из моих знакомых в Санкт-Петербурге ясно видит, что благосостояние для него – благо. Он мог бы больше времени проводить с семьей, мог бы позволить себе больше роскоши и комфорта. Он мог бы предоставить больше возможностей и своим близким. Он и его жена не должны были бы переутомлять себя домашней работой, но могли бы нанять помощницу по хозяйству, которая взяла бы на себя основную часть забот. Они могли бы больше путешествовать и знакомиться с новыми, интересными людьми.

Но у этого знакомого с берегов Невы есть одна негативная установка по отношению к благосостоянию. Он свято верит, что деньги портят характер. А сила характера и цельность личности для него очень важны. Это так принципиально для него, что он скорее откажется от богатства.

Итак, подсознание помогает ему «сохранять хороший характер». Он слишком много тратит денег и вообще ничего не экономит. Если быть объективным, то для такого умного человека как он, это очень глупо. Так глупо, что это ему просто не идет. Но он считает, что таким образом сохраняет «в чистоте» свой характер.

### **Внимание!**

Это и следующее упражнение являются самыми важными во всем практическом пособии, так как все строится на Ваших догматах веры. Желать денег без учета того, чтобы узнать или изменить свои догматы веры, – то же самое, что плевать против ветра (как говорят у нас в России). Подумайте вот о чем: Ваше подсознание желает Вам самого лучшего и дает Вам именно то, в отношении чего Вы твердо убеждены, что это для вас действительно хорошо.

Даже если Вы только прочтете эту книгу, то Вы в любом случае получите невероятно полезные и интересные сведения, которые ранее были доступны только участникам тренингов. **Но если Вы хотите по-настоящему эффективно изменить Вашу финансовую ситуацию, то тогда Вы должны выполнить эти упражнения письменно.** Это, конечно, Ваше дело – Александр или Ольга, Николай или Елена ... Но если Вы тратите на эту книгу деньги и время, то должны делать все правильно – для того, чтобы стать обеспеченнее, значительно обеспеченнее, чем сейчас.

Какие догматы веры, касающиеся денег, для Вас самые важные?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

## КАК ВОЗНИКЛИ ВАШИ ДОГМАТЫ ВЕРЫ?

Как мы уже установили, многие Ваши убеждения возникли скорее всего случайно. Возможно, в свое время было достаточно, чтобы люди, которые сыграли значительную роль в Вашем развитии, передали Вам свое понимание жизни. При определенных обстоятельствах достаточно было только наблюдать за окружающими. Возможно, Вы часто слышали определенные разговоры о деньгах. Или видели, как Ваши родители распоряжались деньгами.

Каковы были те пять-десять человек, повлиявших на Вас до Вашего восемнадцатилетия наиболее сильно (мать, отец, друзья, родственники, учителя, руководители...)?

- |          |           |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____  |
| 2. _____ | 7. _____  |
| 3. _____ | 8. _____  |
| 4. _____ | 9. _____  |
| 5. _____ | 10. _____ |

Кто сейчас влияет на вас сильнее всего?

Совет: посмотрите, кто проводит с Вами больше всего времени (партнер, друзья, коллеги, родители, сотрудники, товарищи по спорту), тот и влияет на Вас больше всего.

- |          |           |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____  |
| 2. _____ | 7. _____  |
| 3. _____ | 8. _____  |
| 4. _____ | 9. _____  |
| 5. _____ | 10. _____ |

Что связывает этих людей с деньгами?  
Как они обращаются с деньгами?  
Какие советы дают они Вам?

1-ый \_\_\_\_\_

2-ой \_\_\_\_\_

3-ий \_\_\_\_\_

### ЖЕЛАЮТ ЛИ ЭТИ ЛЮДИ ВАМ ЗЛА?

В ходе своих семинаров, тренингов и консультаций я всегда подчеркиваю, что советами надо пользоваться с осторожностью конечно, в основном, люди желают Вам добра. В большинстве случаев Вы можете верить своим родителям, если они говорят: «Ты должен когда-нибудь жить лучше, чем мы». **Но разумеется ненамного лучше. Только чуть-чуть лучше: ездить не на «Запорожце», а на «Жигулях»...**

Так или иначе Ваш успех был бы доказательством несостоятельности Ваших родителей. Подумайте об этом! Их советы, таким образом, должны указать Вам не только цель, но и границу. Вы должны добиться успеха, но только не слишком большого. «Жигули» можете купить, а о «Волге» и не мечтайте! О марках «BMW», «Mercedes» просто молчу.

Большинство советчиков хотят оправдать собственную ситуацию. Советы зачастую показывают те болевые точки, где сам советчик потерпел неудачу. Если кто-то дает Вам совет не рисковать, то, вероятнее всего, жизнь когда-то поступила с ним жестоко, так как он сам не рискнул, когда это было необходимо. Если кто-то дает Вам совет никогда не брать на себя никакую ответственность – то же самое. *Таким образом, совет часто является скрытым оправданием собственной ситуации.*

Советчик помнит прежде всего не о Вас, а о собственном благе. Родители, желающие чтобы ребенок оставался с ними, вряд ли посоветуют ему учиться за границей и тем более – принять

предложение работать в другой стране. Они скажут: «Давай уж лучше у нас – в Энске. Куда тебе?!»

*Принципиальное положение: никогда не принимайте совет человека, который не является тем, кем Вы бы охотно стали.*

## **ТЕПЕРЬ ВЫ ЗНАЕТЕ СВОИ ДОГМАТЫ ВЕРЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ДЕНЕГ – ЧТО ДАЛЬШЕ?**

С убеждениями, которые есть у большинства людей по поводу денег, Вы не сможете стать состоятельными. Вы будете саботировать свои собственные усилия и топтаться на месте.

Довольны ли Вы своим отношением к деньгам? Если Вы не верите, что деньги хороши, то Вы не будете богатыми, даже если Вам очень хочется больших денег. Итак, речь идет о том, чтобы разработать такие убеждения, которые помогут вам получить то, чего Вы хотите.

Есть простая техника, с помощью которой Вы можете изменить Ваше отношение к деньгам и основные убеждения на этот счет в течение 30 минут. Но сперва мы должны выяснить, есть ли у нас вообще право изменять наши догматы веры.

## **ХОРОШИ ДЕНЬГИ ИЛИ ПЛОХИ?**

Правильны или ошибочны отдельные представления о деньгах? Снова и снова спорят умные люди о добре и зле, об истинном и ложном.

Всего несколько столетий назад мнение о том, что Земля – плоский диск, являлось господствующим. Все те, кто полагал, что она круглая, должны были быть сожжены на костре инквизицией. Мы думали, что растения зеленые, так как это их цвет. Однако теперь мы знаем, что любой предмет поглощает все цвета. И именно тот цвет, который он отражает и кажется нам цветом самого предмета. Очень часто в действительности все совсем не так, как представляется нашему глазу. Разделение на истинное и ошибочное помогает мало, потому что мы часто впадаем в заблуждения.

По многим причинам мы часто испытываем затруднения даже с тем, что кажется нам очевидным. В основе этого лежит наша потребность в уверенности. Мы хотим полагаться на себя и на других. Серьезной решимости требует формулировка: «Какое мне дело до моих вчерашних глупых убеждений».

Возможно, Вы обдумаете Ваше отношение к этому после того, как прочтете то, что сказал экс-глава правительства Индии Махатма Ганди: «Неизменность убеждений не является абсолютной добродетелью. Если я сегодня вижу не то, что вчера, не последовательно ли будет изменить мой взгляд на вещи? Я буду непоследователен тогда по отношению к прошлому, но последователен по отношению к правде... Последовательность состоит в том, чтобы следовать за правдой, какой ты ее видишь».

Когда Махатма Ганди женился, то у него наверное были другие представления о браке и сексе, чем в дальнейшем, когда он решил больше не спать со своей женой – для того, чтобы полнее сконцентрироваться на своих задачах. Он хотел полностью посвятить себя Индии. Было ли это «правильно», решать не нам.

Именно здесь лежит камень преткновения. Люди чаще склонны к тому, чтобы делить все только на «правильное» и «ошибочное». Эта классификация по принципу «хорошее» и «плохое» является чисто человеческим изобретением. В природе нет ничего подобного.

## КАК ВОЗНИКАЕТ ВЕРА?

У одного крестьянина была прекрасная лошадь. Все жители деревни завидовали ему. Они говорили: «Если бы у всех была такая замечательная лошадь». Крестьянин только отвечал: «Кто знает...»

Однажды лошадь сбежала и люди говорили: «Какое несчастье». Крестьянин же только повторял: «Кто знает...»

Через несколько недель его лошадь пришла назад еще с тремя прибывшими к ней диким лошадьми. У односельчан это просто в голове не укладывалось. «Откуда ему такое везение?!» – восклицали они. Крестьянин отвечал только: «Кто знает...»

Как-то его сын захотел объездить одну из прибудных лошадей, но упал и сломал себе ногу. Соседи были в полном

ужасе: «его богатство не принесло ему счастья. Без этих лошадей его сын был бы здоров». Крестьянин по-прежнему только говорил: «Кто знает...»

Немного позже разразилась война и все здоровые молодые мужчины были призваны в армию. А сын крестьянина со сломанной ногой вынужден был остаться дома, отчего приходил в ярость. Крестьянин же утешал его: «Кто знает...»

Ни один из молодых людей не вернулся после войны назад домой. Жители деревни шептались: «Какое невероятное счастье привалило соседу». А крестьянин по-прежнему говорил: «Кто знает...»

Объективная реальность – что это? Уже со времен гениального физика Альберта Эйнштейна мы знаем, что наблюдатель сам создает себе реальность. То, что мы видим существует для нас так, как мы это видим. Эта книга существует для Вас постольку, поскольку Вы ее читаете и хотите понять. Для змеи, например, она будет выглядеть совершенно иначе, так как змеи видят в инфракрасном спектре.

Но если Вы сами себе создаете реальность, то насколько же проще можно создать догматы веры? И Вы уже неоднократно на протяжении Вашей жизни меняли Ваши догматы веры. Вы влюблялись, а потом любовь проходила. Вам нравилась какая-то одежда, а позднее Вы находили ее безобразной...

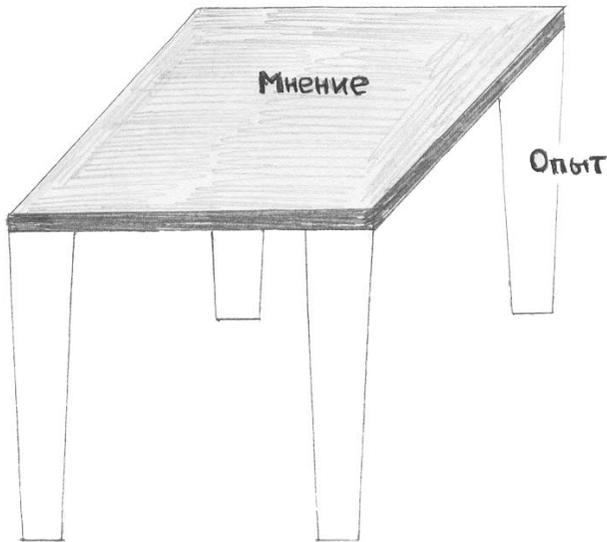
Итак, Вы можете изменять догматы веры и все же оставаться самим собой. Вы видите себя таким же, как всегда. Вы – это Вы. Ваша точка зрения на себя и на мир «создает» Вас. Во что Вы верите, зависит от ситуации, в которой Вы находитесь.

Представим себе мнение в виде столешницы.

Чтобы сформировать из этого мнения догмат веры требуются три, а лучше четыре или больше ножек (опыт, который подтверждает мнение).

Пробовали ли Вы уже заняться акциями? Что из этого получилось? Я знаю многих людей, которые один - два раза купили акции, но при этом нарушили все правила благоразумия относительно сделок с акциями. И когда курс акций нефтяной компании «ЮКОС» упал, то они, чтобы потери не оказались большими, все в панике продали (как и в случае с ГКО в 1998 году). В результате у них сформировалось мнение: «Мне не везет с акциями». Потерпевший принимается с усердием расспрашивать, у кого еще столь же плачевный опыт и, тем

самым, начинает усиленно собирать «ножки стола». *Чтобы укрепить наше мнение, мы обычно берем «взаймы» опыт других. Мы ищем информацию, которая подтверждает наше мнение*



Умеете ли Вы правильно обращаться с деньгами? На моих тренингах на этот вопрос многие отвечают «нет» и тщательно ищут доказательства, которые поддерживают эту веру. Ситуация, в которой мы сейчас находимся – это отражение наших сегодняшних убеждений.

Портят ли деньги характер? Вы знаете, сколько людей в это верят?

Большинство москвичей раскрывают газету «Московский комсомолец» только для того, чтобы найти все больше доказательств своих убеждений. Могли бы эти люди найти в той же и других газетах доказательства обратного – того, что с помощью денег можно делать добро? Конечно. Взять хотя бы газету «Аргументы и факты» - практически в каждом номере Вы

можете найти статью и информацию о благотворительных мероприятиях той же компании «ЮКОС».

Мы можем найти подтверждение всему. Абсолютно всему. Именно поэтому в мире существует так много религий, философских течений, политических направлений...

## КАК ИЗМЕНИТЬ ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ

Нет истинных и ошибочных убеждений. Возьмем, например, фразу: «У богатых много завистников». Действительно ли у каждого богача есть завистники? Это утверждение настолько же правильно, насколько вероятно, с другой стороны, что у этого человека куда больше друзей, которые им восхищаются. Вопрос, следовательно, не в том, правильна ли Ваша точка зрения или ошибочна. Речь идет о том, помогает ли она – эта Ваша точка зрения – Вам на пути к цели.

Само собой разумеется, прежде всего Вы должны четко определить Вашу цель. И если Вы этого до сих пор еще не сделали, то запишите все Ваши цели детально и обстоятельно.

### Обдумайте:

- кем Вы хотите быть,
- что Вы хотите делать и
- чем Вы хотите владеть.

Начните с отдаленных Ваших целей. Они послужат Вам компасом для Ваших ближайших и промежуточных целей. Определите все пять областей жизни: здоровье, финансы, связи, эмоции и смысл жизни.

Через семь лет я хотел бы...

- ... быть: кем Вы сами хотите себя видеть и кем должны видеть Вас окружающие?
- 

- ... делать: как должен выглядеть Ваш обычный распорядок дня? Чем Вы хотите заниматься и чего, напротив, больше делать не желаете?

- ... иметь: какое имущество, друзей, здоровье, семью Вы хотите для себя в будущем?
- 
- 

Через три года я хотел бы...

- ... быть: кем Вы сами хотите себя видеть и кем должны видеть Вас окружающие?
- 
- 

- ... делать: как должен выглядеть Ваш обычный распорядок дня? Чем Вы хотите заниматься и чего, напротив, больше делать не желаете?
- 
- 

- ... иметь: какое имущество, друзей, здоровье, семью Вы хотите для себя в будущем?
- 
- 

Теперь еще раз обдумайте все Ваши убеждения. Какие из них будут поддерживать Вас на пути к Вашей цели, а какие – препятствовать? И прежде всего подумайте-ка вот о чем:

*Вы постоянно ищете доказательства, которые поддерживают Вашу веру. Вы видите, на чем Вы концентрируетесь под влиянием Вашей веры. Поэтому Ваш мир будет именно таким, каким Вы его представляете.*

Определите, какие из Ваших догматов веры станут помехой, потому что они заставят Вас концентрироваться на ошибках.

Пожалуйста, напишите те убеждения, которые Вы хотели бы изменить:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

Вспомните-ка о нашем примере со столом. Вера состоит из мнения (столешницы) и жизненного опыта (ножек стола), который поддерживает наше мнение.

Для того, чтобы изменить свои догматы веры, Вы должны сначала отломать ножки стола. Откажитесь от всех доказательств, приводимых Вам опытом и рассмотрите свое мнение изолированно от него. Обдумайте, имеет ли это мнение для Вас смысл. И если нет, то поставьте его под вопрос.

Давайте рассмотрим сейчас положение «Деньги портят характер» (мы уже не раз о нем говорили). Здесь возникают некоторые вопросы, которые внушают серьезные сомнения в правильности этого, плохо помогающего Вам мнения. Вот что ответил на эти вопросы один из участников моего семинара в Екатеринбурге, который когда-то верил в этот тезис:

1. *Почему ошибочно это мнение при определенных обстоятельствах?*

Я знаю нескольких весьма состоятельных людей у нас в Екатеринбурге и в Москве очень цельных и с сильным характером. Я знаю, с другой стороны, бедных людей, которые являются негодьями. Характер, очевидно, не определяется количеством денег. Уже в Библии сказано, что богатство – это хорошо. Все лица Ветхого Завета (Давид, Соломон) тоже были богаты.

2. *Был ли человек, внушивший мне это мнение, состоятельным?*

Нет! И я ни с кем, кто придерживается такого мнения, не хотел бы поменяться местами. Я не хочу заниматься их работой, жить в их квартире, ездить на их машине, общаться с их друзьями. Я не хотел бы оказаться в их шкуре. И я не

хотел бы, чтобы у меня были их догматы веры. Это довольно милые люди, но я не хочу быть таким же, как и они.

3. *Если я не откажусь от этого мнения, то что это мне будет стоить – финансово и эмоционально – в конечном счете?*

Я должен буду продолжать и дальше заниматься тем делом, которое мне не нравится. От этого я просто отупею. Итак, бедность скорее портит характер, так как она оглушает человека. Примеров достаточно. Я потеряю уважение к самому себе и буду влачить жалкое существование. Я буду жить без всякого интереса и презирать самого себя.

4. *Что это будет стоить моей семье и людям, которых я люблю?*

Я не смогу предложить им того уровня жизни, которого они заслуживают. Нет, даже гораздо хуже: я буду склонять их своим примером и советами к бедности. Я буду тормозить их развитие, чтобы оправдать свою собственную плачевную ситуацию.

5. *Улучшится ли моя жизнь, если я изменю свое мнение? Как я почувствую себя вследствие этого?*

Я концентрируюсь на вещах, которые обогащают и украшают мою жизнь. Я ищу новые возможности. Я уважаю себя, так как теперь честен с самим собой. Я работаю над своим характером и благосостоянием. Чем богаче я буду, тем лучше проявится мой характер. Я чувствую себя свободным.

Теперь возьмите первый догмат веры, который Вы хотели бы изменить и снова ответьте на те же самые вопросы.

1. *Почему ошибочно это мнение при определенных обстоятельствах?*

---

---

2. *Был ли человек, внушивший мне это мнение, состоятельным?*

---

---

3. *Если я не откажусь от этого мнения, то что это мне будет стоить – финансово и эмоционально – в конечном счете?*

---

---

4. *Что это будет стоить моей семье и людям, которых я люблю?*

---

---

5. *Улучшится ли моя жизнь, если я изменю свое мнение? Как я почувствую себя вследствие этого?*

---

---

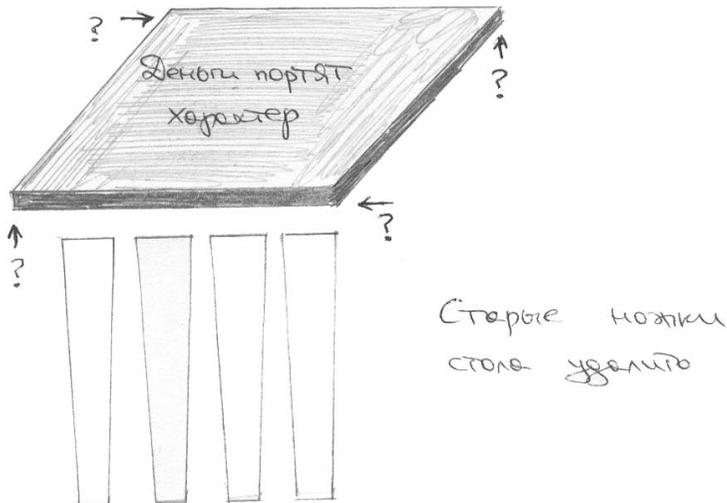
**ИЗМЕНИТЕ ВАШИ ДОГМАТЫ ВЕРЫ  
И ВЫ ИЗМЕНИТЕ ВАШУ ЖИЗНЬ**

К этому моменту Вы уже сделали четыре важных шага:

1. Вы узнали, что Вы думаете о деньгах. Всегда, если что-нибудь в Вашей жизни обстоит не так, как Вы желаете, Вы должны выяснить, какие убеждения за этим скрываются?
2. Вы проверили, помогают ли эти убеждения достижению Ваших целей. Для этого Вы осознали свои цели.

3. Вы временно изолировали догмат веры – мнение – от опыта и доказательств. Это позволяет Вам рассмотреть свое мнение достаточно беспристрастно.
4. Вы критически «взвесили» Ваше мнение. Вследствие этого появились серьезные сомнения в прежнем догмате веры.

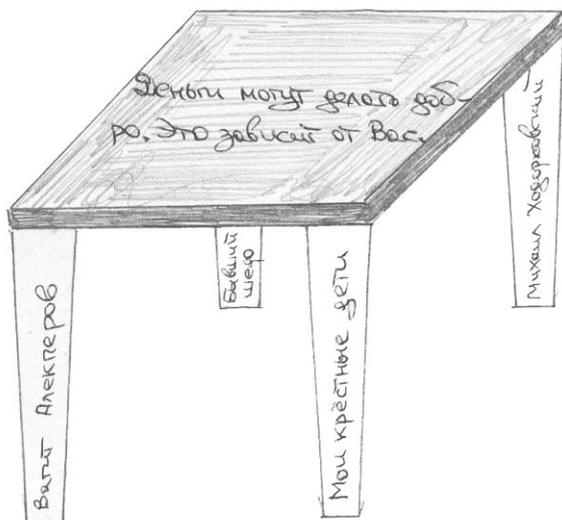
Теперь Вы готовы заменить Ваше старое мнение новым. Затем Вы можете сделать это новое мнение новым догматом веры, собрав для этого весь необходимый опыт и требующиеся для этого доказательства.



Вероятно, Вы подумаете: «Не может все быть так просто». Я хочу предложить Вам проверить это. Только есть одно обязательное условие для Вас: упражнение Вы делаете с письменном виде. Результат будет поразительным.

## ЗАМЕНИТЕ СТАРОЕ МНЕНИЕ НОВЫМ

Сформулируйте теперь новое мнение, более соответствующее Вашим целям. Мнение, придающее вам силы и позволяющее сконцентрироваться на важных для Вас вещих. Затем ищите доказательства и опыт, которые преобразуют это мнение в догмат веры. Как столу нужны по меньшей мере три-четыре ножки, для устойчивости, так и Вы нуждаетесь по меньшей мере в стольких же поддерживающих доказательствах – опытах. Вы можете спокойно «брать взаймы» эти доказательства и опыты из жизни других людей.



Итак, возьмите свое старое мнение: «Деньги портят характер», – и создайте новую веру. Например: «С деньгами я смогу сделать много добра. Дело не в деньгах, а во мне». И теперь ищите доказательства этому мнению. Посмотрите, что написал один из участников моего семинара в Санкт-Петербурге:

1. Однажды я познакомился с Вагимом Алекперовым («Лукойл»). Он использует свои деньги и известность, чтобы помогать людям в развивающихся и слаборазвитых странах. Деньги помогают делать добро.
2. Мой бывший шеф очень состоятелен и на своей фирме оборудовал отдел для инвалидов. А их у нас в Санкт-Петербурге достаточно. Я часто удивлялся его характеру. Благодаря своим деньгам у него много возможностей целенаправленно помогать людям.
3. Деньги выявляют характер и дают мне больше возможностей. Я могу делать с деньгами больше хорошего или больше плохого. Это зависит только от меня, а в себя я верю. Деньги у меня будут в хороших руках. У меня есть уже двое крестных детей в Москве.
4. Постоянно обращаю внимание на Михаила Ходорковского («ЮКОС»). Он содержит Фонд «Открытая Россия» и другие благотворительные фонды, которыми управляет и которые финансирует. Это также доказывает тезис – «Деньги могут делать добро».

Выберите себе пример для подражания и трансформируйте старый догмат веры:

Старая вера: \_\_\_\_\_

Новая вера: \_\_\_\_\_

Доказательства и опыты: \_\_\_\_\_

### **Ключевые советы**

Измените свои догматы веры для достижения Ваших финансовых целей:

- Задумайтесь о том, что жизнь является отражением догматов веры.
- Выясните, какие догматы веры «ответственны».
- Отделите доказательства от мнений и замените старое мнение новым, которое будет полезно для Вашей цели.
- Подкрепив новое мнение доказательствами, сформируйте из него догмат веры.
- Если Вы изменяете Ваши догматы веры, то совершайте новые поступки, вырабатывайте новые привычки и измените таким образом Вашу жизнь.
- Сразу же укрепляйте новый догмат веры импульсами, направленными в Вашу нервную систему. Другими словами, сделайте первый шаг прямо сейчас.
- Теперь Вы создали правильные предпосылки для достижения финансового успеха.

Для того, чтобы достичь Ваших финансовых целей, Вы нуждаетесь в трех догматах веры:

1. Это должно измениться.
2. Я должен изменить это.
3. Я могу изменить это.

Всегда, когда человек эффективно изменяет ситуацию, он чувствует, что должен сделать это. Он знает, что только он сам

отвечает за себя. Он достаточно верит в себя и знает, что может предпринять необходимые изменения.

Американский философ, исследователь и писатель Наполеон Хилл написал, пожалуй, самую известную в мире книгу о жизненном успехе. Это бестселлер называется «Думай и богатей». Его приемная мать дала ему такой наказ:

«Сарай, который мы называем домом, – позор для нас и препятствие для наших детей. Все мы физически здоровы и нет никаких причин мириться с бедностью. Ведь мы же знаем, что бедность является не более чем результатом нашей лени или безразличия. Если мы останемся здесь и примиримся с условиями, в которых сейчас живем, то наши дети вырастут в тех же условиях и также будут с ними мириться. Я ненавижу бедность! Я никогда не считала бедность своей судьбой, не стану делать этого и теперь!

Сейчас я еще не знаю, как будет выглядеть наш первый шаг на пути от бедности к свободе, но одно я знаю наверняка: мы сумеем освободиться и совершенно неважно, сколько времени это займет и на какие жертвы нам придется пойти. Я намерена дать нашим детям все преимущества хорошего образования. Более того, я хотела бы, чтобы они преисполнились честолюбия для победы над бедностью. Бедность – это болезнь, которая переходит в хроническую форму и тяжело поддается излечению, если ты однажды с нею смирился.

Родиться бедным не стыдно. Но определенно стыдно принимать это наследство как окончательный приговор. Шанс дается каждому, кто стремится распознать его и использовать. А что касается нашей семьи, то если нам и не выпал счастливый шанс, мы создадим его сами – шанс изменить эту жизнь!

Бедность похожа на подкрадывающийся паралич. Постепенно она разрушает потребность в свободе, крадет желание радоваться жизни, подавляет личную инициативу. Она заставляет человека примириться со множеством страхов, в том числе страхом болезни, критики, физической боли.

Наши дети слишком молоды, чтобы знать, какие опасности возникают, когда бедность воспринимают как судьбу. Но я позабочусь о том, чтобы они узнали об этих опасностях. И я позабочусь также и о том, чтобы у них развился инстинкт благосостояния! Чтобы они желали благосостояния и были готовы уплатить за него полную цену!»

## ТЕСТЫ

Счастье не в деньгах, а в их количестве, гласит народная мудрость. Действительно, кто из нас не грезит о дне, когда тысяча, миллион миллиард (нужное подчеркнуть) восхитительных у. е. свалятся на вас с неба и навсегда избавят от забот о хлебе насущном? Но, с другой стороны, каждая домохозяйка знает, что богатые тоже плачут. Причем часть богатых плачет именно от размеров своего капитала. Человек, который быстро разбогател, — самый частый клиент психотерапевта. Большие деньги порой оказываются непосильным грузом, тяжесть которого отнимает покой, а порой и доводит до душевной болезни. Стоит ли вам стремиться к богатству? Эту нелегкую проблему поможет решить код богатства, который вы узнаете, ответив на вопросы тестов.

### БОГАЧ ИЛИ БЕДНЯК?

#### Первая буква

Выберите утверждение, которое, по вашему мнению, ближе истине. Первая буква вашего кода — та, которая следует выбранным вами ответом.

#### Что касается меня лично, то я считаю:

- а) деньги сами по себе приносят счастье и позволяют чувствовать себя уверенно, не тревожась о завтрашнем дне, — **Н**;
- б) деньги — лишь инструмент, который помогает наиболее полно реализовать свои способности, — **Б**.

#### Вторая буква

Из двух вариантов следующих утверждений выберите тот, который лучше отражает ваше мнение.

#### I. Я с большим удовольствием берусь за дело:

- а) когда совершенно уверен, что оно мне удастся;
- б) в котором возможны неожиданности и неудачи, но при этом велика вероятность большого выигрыша.

#### II. Мудрый человек в жизни всегда ориентируется:

- а) на близкие, конкретные цели;

б) на дальние перспективы, общие главные цели.

**III. После неудачи я:**

- а) теряю всякое желание продолжать это дело, у меня опускаются руки и портится настроение;
- б) становлюсь более собранным и энергичным, во мне просыпается «спортивная злость».

**IV. Когда я берусь за трудное новое дело:**

- а) опасюсь, что не справлюсь с ним;
- б) верю, что оно обязательно получится, надеюсь на успех.

**V. Чтобы достичь успеха:**

- а) нужно действовать обдуманно и осмотрительно, по принципу «семь раз отмерь, один раз отрежь»;
- б) необходимо идти на риск: кто не рискует, тот не пьет шампанского.

Если у вас больше ответов «б», чем «а», то буква вашего кода —

**О.** Если у вас больше ответов «а», чем «б», то буква вашего кода — **И.**

**Третья буква**

Согласитесь или нет со следующими утверждениями:

1. Я очень хочу, чтобы люди меня любили.
2. Когда мне что-то не удастся, я чуть не плачу.
3. Я часто простужаюсь.
4. Часто, когда я хочу что-либо сделать, замечаю, что у меня дрожат руки.
5. Я очень нетерпелив.
6. Я горячусь, когда спорю, часто повышаю голос, жестикулирую.
7. Я принимаю близко к сердцу то, что обо мне будут думать другие.
8. Мне порой снятся кошмары.
9. Я страдаю оттого, что у меня холодные руки и ноги.
10. Я с трудом принимаю отказ, даже если прекрасно знаю, что выполнить мою просьбу нельзя.

Если вы согласны не более чем с тремя утверждениями, третья буква вашего кода — **Г.** Если вы согласны с 7-10 утверждениями, третья буква вашего кода — **Щ.**

### Четвертая и пятая буквы

Каждая юмористическая фраза может быть отнесена к определенной теме. Вам нужно понять это содержание и отнести фразу к одной из перечисленных тем: **деньги, семейные отношения, карьера, другое:**

1. Не было ни гроша — и не будет!
2. «Деньги есть деньги!» — в этой фразе есть глубокий смысл, но нет запятой.
3. «У меня ничего не осталось, кроме тебя»,— признался он ей.
4. Палач строил свое благосостояние на чужих костях.
5. Только в хорошем настроении она называла зарплату мужа деньгами.
6. Дороже всего нам обходится то, что нельзя купить ни за какие деньги.
7. Многие женятся по расчету.

Если вы отнесли к группе «деньги» менее четырех фраз, ваш код оканчивается на буквы **АЧ**. Если вы отнесли к группе «деньги» более пяти фраз, ваш код оканчивается на буквы **ИЙ**.

А теперь посмотрите на слово, которое получилось в результате составления кода.

Если это слово **БОГАЧ** — вы просто рождены для того, чтобы владеть капиталом, и то, что пока его у вас нет, — вопрос времени. Деньги не могут вас испортить. Вы весьма рациональный человек и понимаете, что богатство — не более чем средство для достижения иных, важных для вас целей. Вы не из тех, кто лезет в петлю, потеряв нажитое. Вас в большей степени привлекают азарт и возможность испытать свои силы, а не деньги как таковые. Дерзайте! Вашему будущему состоянию понравится такой владелец.

Если это слово **НИЩИЙ** — возможно, вы одержимы мыслью о богатстве. Но что вы будете делать, когда достигнете его? Вас начнет мучить чувство вины перед друзьями, которые остались на низшей ступени социальной лестницы. Вам трудно будет найти общий язык и интересы с богатыми людьми, среди которых вы вынуждены будете вращаться. Каждую ночь вы будете просыпаться и гадать: а вдруг вашу иномарку уже

развинтили на запчасти, а банк, где вы храните капиталы, подвергнется нападению? Лучше расслабьтесь и не ввязывайтесь в гонку за золотым тельцом. Зачем вам лишние проблемы? Бутылка водки под картошечку со старыми проверенными друзьями, песня под гитару у костра, хорошая книга и много свободного времени — ведь это, по-вашему мнению, и есть счастье?!

Если у вас не получилось определенного слова, посмотрите, к какому слову ближе получившаяся комбинация букв.

Скорее **НИЩИЙ**: деньги таят для вас много опасностей. Вы уверены в том, что заработать как можно больше денег — достойная цель жизни. Вы не задумываетесь об ответственности, которая ложится на плечи богатого человека. Вы готовы на все, лишь бы приобрести дорогую машину и надеть пиджак *haut couture*. Осторожно! Вы рискуете потратить свою жизнь в погоне за призраком богатства.

Скорее **БОГАЧ**: вы спокойно относитесь к деньгам и не стремитесь сколотить огромное состояние. Для вас гораздо важнее заниматься любимым делом. Конечно, вы не собираетесь прозябать в нищете, изобретая на кухне неизвестный науке летательный аппарат, а стараетесь найти своим занятиям более адекватное применение. Скорее всего, вам никогда не стать Рокфеллером. Но не расстраивайтесь: ведь деньги существуют для того, чтобы тратить их с удовольствием!

## БЫТЬ ЛИ ВАМ МИЛЛИОНЕРОМ?

Как сказал С. Колотон, «все говорят, что заработать деньги может каждый дурак, но тот, кто так говорит, сам не очень умен». В мире полно людей, которые начинали с нуля и набили карманы деньгами, — Форд, Мацуи, Исаак Сингер, Джозеф Кеннеди. Быть может, у вас есть все данные, чтобы получить первый миллион. Честно ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Если вы решили сэкономить немного денег, вы сможете уложиться в свой бюджет?
2. Вы сторонник организации эффективной работы с помощью рациональных методов?
3. Вы сильны в устном счете?

4. Вы предпочитаете работать на себя, а не на других людей?
5. Можете ли вы честно сказать, что из каждой ситуации извлекаете максимум возможного?
6. Вы бы переехали в другую страну или в другой город, если бы вам предложили там лучшую работу?
7. Не кажется ли вам, что вы сами виноваты в своих неудачах?
8. Вы хорошо ориентируетесь в местной, государственной и международной деловой жизни?
9. Вы не думаете, что азартные игры (скачки, карты и т. д.) — занятие дураков?
10. Вы окружаете себя необычными вещами?
11. Если вы увидите в луже мелкую монету, вы ее поднимете?
12. Вы способны спокойно принимать руководство?

Желательно, чтобы вы на все вопросы ответили «да».

### Ответы

**11 или 12 «да».** Определенно, у вас есть талант и ваш образ мысли очень похож на мышление миллионера! Даже здесь слышно, как звенят денежки. (Сэмюэл Джонсон: «Людей редко эксплуатируют более невинно, чем когда они честно делают деньги».)

**От 4 до 10 «да».** Как и для большинства из нас, деньги — не главное в вашей жизни. Скорее всего, вы используете деньги для жизни, а не живете ради денег. (Джонатан Свифт: «Умный человек держит деньги в голове, а не в сердце».)

**От 0 до 3 «да».** Нужно, чтобы кто-то другой руководил вашими финансами. (Мишель Монтень: «В конце концов, я заметил, что проще зарабатывать деньги, чем ими распоряжаться».)

## ГРОЗИТ ЛИ ВАМ РАЗБОГАТЕТЬ?

Хорошо ли вы считаете в уме?  
Умеете ли вы экономить?

- Планируете ли вы свой день?
- Удачно ли вы выбрали свою профессию?
- Хотели бы вы открыть свое дело?
- Способны ли вы руководить другими людьми?
- Вы никогда не оправдываетесь?
- Способны ли вы сделать себе рекламу?
- Любите ли вы редкие вещи?
- Подбираете ли вы мелкие монеты?
- Верите ли вы в удачу?
- Смогли бы вы потратить миллион долларов?

**10-12 баллов**

У вас мышление, воображение и потенциал богатого человека. Спешите этим воспользоваться, если вы до сих пор не разбогатели.

**6-9 баллов**

Вы умеете распоряжаться деньгами и вам всегда будет хватать на жизнь. Но миллионером вам не стать.

**0-5 баллов**

Вам никогда не видеть больших денег! Разве что только по телевизору... Постарайтесь хотя бы составить удачную партию в браке — может, это вам поможет быть на плаву.

## УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ РИСКОВАТЬ?

1. Представьте, что вы выиграли в рулетку 10 тыс. рублей. Как вы поступите?
  - а) Буду играть дальше — 1
  - б) Уйду домой — 0
2. Вы хорошо знаете, что вам нужно?
  - а) Да — 1
  - б) Нет — 0
3. Вы не испытываете симпатии к человеку, но он вам предложил выгодную сделку. Как вы поступите?
  - а) Соглашусь — 1
  - б) Откажусь — 0

4. Вы любите такую работу, которая постоянно требует новых нестандартных решений?
  - а) Да — 1
  - б) Нет — 0
5. Вы предпочитаете действовать по наитию, наудачу?
  - а) Да — 1
  - б) Нет — 0
6. Вы бы хотели прыгнуть с парашютом?
  - а) Да — 1
  - б) Нет — 0
7. У вас остались последние 10 рублей. Купите ли вы на них лотерейный билет?
  - а) Да — 1
  - б) Нет — 0
8. Вы заботитесь о впечатлении, которое производите на других людей, и вас всегда интересует, что они о вас думают?
  - а) Да — 0
  - б) Нет — 1
9. Испытывая что-то новое, вы всегда нервничаете?
  - а) Да — 0
  - б) Нет — 1
10. Удалось ли вам хоть раз выиграть?
  - а) Да — 1
  - б) Нет — 0

Каждый положительный ответ — очко.

**10 очков** — вы любите рисковать, но делаете это не всегда обоснованно. Ваше кредо: не ошибается только тот, кто ничего не делает. Вас прельщает жизнь над пропастью.

**6-8 очков** — вы рискуете только тогда, когда риск оправдан. Вы умеете хладнокровно выйти из опасной ситуации.

**5 очков и меньше** — вы скрытный, осторожный и сдержанный! человек, предпочитающий спокойную жизнь. Обычно вы думаете так: «Это мне не по зубам». Рискуете импульсивно и очень редко

## **СЧИТАЙТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ. КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, БУДЕШЬ ЛИ ТЫ БОГАТ?**

Для начала нужно выяснить, что есть богатство. Дорогая машина, хорошо обставленная квартира, возможность отдыхать за границей — это еще не богатство. А вот недвижимость, ценные бумаги, акции и облигации, которые приносят хороший доход, — это уже кое-что.

Очень часто человек, которого считают богатым, на самом деле весь состоит из своего костюма, как говорил Николай Васильевич Гоголь. В Техасе про таких выражаются еще более конкретно: большая шляпа и ни одной коровы. Есть несколько способов подсчитать, богат человек или нет, применимых не только к Америке, но и к России.

### **Способ первый**

Оценить имущество за вычетом долгов, то есть собственный капитал. Это очень просто, нужно только знать, насколько высоко поднята планка богатства. То есть если у вас есть новая квартира, новая машина и кое-какие вложения, на которые в случае чего можно жить, то вы неплохо устроились. Но у коллеги квартира может быть в более престижном месте, машина лучшей марки, а капиталов побольше. Он тоже хорошо устроился, но лучше вас. Просто вы в разных нишах.

### **Способ второй**

Определить ожидаемый уровень стоимости имущества. Умножьте свой возраст на свой общий годовой доход (учитывая все источники, кроме наследства) до уплаты налогов. Теперь разделите на 10. Вот столько должно стоить ваше имущество.

Если вы реально имеете в 2 раза больше, то вы относитесь к группе ТНБ (талантливый накопитель богатства), если в 2 раза меньше — ПНБ (плохой накопитель богатства), ну а соответствие предполагаемого действительности означает, что вы — СНБ (средний накопитель богатства).

*Для того чтобы стать богатым, нужно единственное условие — уверенность в своих способностях быть таковым. Если не тратить время на пустые переживания по поводу бедности своих родителей и собственной ущербности, а верить в свою звезду, все получится.*

## ЧАСТЬ II. А КОЕ-КТО СТАЛ БОГАТЫМ

### Глава 1. У КОГО ВОДЯТСЯ ДЕНЕЖКИ?

— Это замечательно! Вы пришли на рынок всего 6 месяцев назад, и у вас уже миллион долларов. Как вы этого добились?

— Ну, — был ответ, — это очень просто. Я начал с двух миллионов...

*Анекдот*

Конечно же, вы замечали, что у одних людей деньги водятся всегда и немалые, а у других ветер свистит в карманах. При этом исходные данные — уровень интеллекта, образования, способностей и прочее — могут быть одинаковыми, а вот взаимоотношения с дензнаками выстраиваются совершенно по-разному.

Определяется это в основном принадлежностью человека к тому или иному психотипу. Наилучший контакт с деньгами у гипертимов и эпилептоидов, наихудший — у астеников, истероиды и шизоиды находятся в этом ряду посередине.

*Гипертимы* чрезвычайно работоспособны, любят комфорт и добротные вещи, умеют рисковать, лишены чувства страха, способны защитить свои деньги любым доступным способом.

*Эпилептоиды* стараются во всем быть первыми, знают всему цену, умеют обоснованно рисковать, внимательно следят за изменениями на рынке (их любимые газеты — «Коммерсанта», «Биржевые новости»), умеют торговаться, никому не верят на слово, расчетливы и экономны в своих расходах.

*Шизоиды* — антиподы эпилептоидов, они порой не знают, сколько стоит батон хлеба, траты производят импульсивно и вообще по всем признакам придерживаются философии дао — живут как бы вне времени и пространства.

*Истероиды* виртуозны в добывании денег, нахальны, склонны к аферизму. Они способны заработать большие суммы в силу неординарности своих способностей, но, как правило, не умеют их удержать и приумножить — им недостает внутренней стабильности, мешает склонность к интригам и излишнему риску. Они любят пустить пыль в глаза и скорее купят себе «феррари» красного цвета, нежели пустят заработанные деньги в оборот.

Повышенная эмоциональность часто приводит их к конфликтам с партнерами, что нередко заканчивается для истероидов крахом совместной деятельности.

*Астеники* слишком зажаты, стеснительны, пассивны, не способны попросить деньги за свою работу, вообще стараются работать даром.

Для того чтобы правильно выстраивать взаимоотношения с деньгами, адекватно реагировать на события, необходимо использовать все ресурсы нашей психики, точно и вовремя задействовать те или иные *психоэмоциональные состояния*. В разных ситуациях требуется проявлять разные качества. Расширить свои возможности, улучшить контакт с внешним миром вам помогут техники работы с татвами.

#### Состояние бойца. Татва металла.

---

Представьте себе легкий серебристый МЕТАЛЛ. Медленный плавный вдох — и ваши руки и ноги заполняются металлом. Почувствуйте, как свойства металла становятся вашими свойствами: **прочность, жесткость, хладнокровие, напористость, стойкость, хватательный рефлекс.**

---

#### Человек-компьютер. Татва земли.

---

А теперь представьте тяжелую, рыхлую и надежную ЗЕМЛЮ. Вы лежите на земле и дышите всей поверхностью тела. С каждый вдохом вы втягиваете в себя землю и наконец растворяетесь в ней. И свойства земли — теперь ваши свойства: **стабильность, надежность, уверенность, расчетливость.**

---

#### Творчество. Татва огня.

---

А теперь представьте бушующий ОГОНЬ. Вы дышите всей поверхностью тела, и с каждым вдохом огонь заполняет ваши руки, ноги, грудь, живот, голову. Вы

заполнены бушующим пламенем, и свойства огня — отныне ваши свойства: **яркость, новизна, нестандартность решений, высокий эмоциональный накал.**

---

**Мотивация.** Татва воды.

---

Представьте себе ласковую голубую ВОДУ. Вы лежите в голубом бассейне. Вдох — и вода заполняет ваши руки, плечи. Выдох — и она выходит через руки. Вдох — и вода заполняет наши ноги, выдох — выходит через ноги. Вдох — и вода заполняет вашу голову, выдох — выходит. Вдох — и все ваше тело доверху наполняется чистой голубой водой. Вы растворяетесь в ней. Свойства воды — теперь свойства вашего тела и вашей психики: **подвижность, активность, контактность, коммуникабельность, умение находить друзей и партнеров по бизнесу.**

---

**Пофигизм.** Татва воздуха.

---

Закройте глаза и вспомните самый чистый, легкий ВОЗДУ) каким вы дышали когда-либо. Медленный плавный вдох -и легкий, чистый воздух наполняет кисти рук, плечи. Выдох - и он выходит через руки. Вдох — воздух заполняет ступни, голени, бедра, живот, грудь; выдох — и он плавно выходит через ноги. Вдох — воздух заполняет все ваше тело. Свойства воздуха — теперь свойства вашей психики: **легкость, спокойствие по отношению к чужим проблемам, собственные критерии нравственности и морали.**

---

**Целеустремленность.** Татва дерева.

---

И, наконец, представьте себе мощное, красивое ДЕРЕВО, устремившееся ввысь. Вдох — ваши руки и плечи становятся ветвями этого дерева. Выдох — и вы

обретаете все свойства этого дерева: **гибкость, грациозность, амбициозность, прочность, постоянное желание расти.**

---

*Различие между людьми, зарабатывающими много денег, и теми, кто их не имеет, заключается в полярности их психоэмоциональных состояний. Изменив внутреннее состояние духа, вы можете изменить внешнюю сторону своей жизни.*

## Глава 2. ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО УСПЕХА

*Первый луч.* Напористость. Мощный хватательный рефлекс.

*Второй луч.* Мощное желание иметь деньги. Нежелание жить плохо.

*Третий луч.* Умение сохранить деньги.

*Четвертый луч.* Умение мотивировать людей.

*Пятый луч.* Ломка стереотипов. Расчетливость. Риск.

## КОДЕКС ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (внутренние состояния успешных людей)

### Активность

Чтобы получить миллион, вы должны быть коварным, грубым и прирожденным игроком. Кроме того, вы должны работать, как проклятый.

*Джозеф Кеннеди*

**Активность дает человеку возможность реализовать свои желания, достичь поставленных целей.**

Представьте себе, что вы стоите перед входом в аэропорт. Пока вы стоите — двери закрыты. Но стоит вам сделать шаг — и двери перед вами откроются. А за ними — и весь мир. «Стучите — и откроется вам!» — гласит и библейский постулат.

**Активность бывает двух видов: внутренняя и внешняя.**

**Внутренняя — работа со своими эмоциями, мыслями.** Это и накачка себя уверенностью, и усиление интеллектуального потенциала, и воспитание стойкости.

**Внешняя — поведенческая.** Вы можете расписать по часам свой день, неделю. Вы можете заставить себя куда-то пойти, поехать, с кем-то встретиться. Кстати, встречи с новыми людьми влияют на повышение активности эффективнее, нежели встречи со старыми друзьями. С друзьями расслабляешься, отдыхаешь, а от новых людей точно почерпнешь новую информацию, новый эмоциональный заряд.

### Как повысить уровень активности?

#### Что ее стимулирует?

*Первое. Самомотивация.*

Не всем людям одинаково эффективно удастся заставить себя работать в выбранном направлении, достигать поставленных целей. Часто им для проявления активности не хватает самомотивации действий.

То есть, говоря по-простому, думающий человек всегда задает себе вопрос: а зачем мне все это надо — куда-то там

звонить, бежать, что-то делать? И это правильно, так и должно быть. Только безумец способен тратить силы на бессмысленные действия.

Ответы, побуждающие к действию, могут быть самими разными.

**К первой группе относятся мотивы самопожертвования.**

Например, вы говорите себе:

«Я это делаю не для себя — я делаю это для своих детей».

«Я это делаю для своих родителей».

«Я это делаю для своих друзей».

**Ко второй группе относятся доказательные мотивы.**

Например:

«Я назло всем недоброжелателям докажу, что стою большего».

«Я это сделаю, чтобы доказать значимому для меня человеку то-то и то-то».

**К третьей группе относятся миссионерские мотивы.**

Например, вы говорите себе:

«Я это делаю для истории, для страны, во имя благой идеи».

*Второе. Проектируйте свою жизнь и выявите, что же вас действительно внутренне тонизирует.*

Кому-то для повышения активности нужно выпить с утра чашку кофе, кому-то съесть ананас. Кого-то активизирует баня, кого-то бега, кого-то спорт, кого-то секс, кого-то музыка. Выявите, что именно вас приводит в дееспособное состояние, за счет чего вы энергетически подпитываетесь. И используйте свои механизмы запуска активности.

Биостимуляторы повышения активности используются в сущности те же, что и при работе с ленью: семакс, женьшень, золотой корень и др.

*Третье. Активность напрямую связана с исполнением желаний.*

Лень, страх и отсутствие желаний ограничивают активность.

Как работать с ленью и страхом, вы уже знаете. А как постоянно, невзирая ни на что, реализовывать свои желания?

Вы готовы заниматься тем, что вам нравится, что приводит к исполнению ваших желаний. Но не всегда это удастся. У каждого из нас есть целый ряд постоянных обязанностей перед другими людьми, есть ряд целей, которые необходимо достигнуть в жизни.

И они не всегда совпадают с нашими желаниями. В таких случаях процесс активной деятельности тормозится, у человека пропадают стимулы.

Безусловно, обстоятельства влияют на людей. Но и люди способны создавать обстоятельства. Лучший выход — все-таки найти привязку своих желаний к обязанностям и даже к целям, навязанным другими людьми. Свой интерес всегда можно найти: это может быть материальный стимул, моральное удовлетворение или же желание доказать, что вы тоже не лыком шиты.

*Четвертое. Нужно постоянно грести, чтобы тебя не снесло течением обратно. Поэтому стоит каждое утро задавать себе вопрос: а что я сделал для достижения своей цели?*

## **Уверенность**

Если хочешь добиться успеха, продолжай верить в себя и тогда, когда в тебя уже никто не верит.

*Авраам Линкольн*

**Уверенные в себе люди всегда имеют огромное влияние окружающих.** Только спокойная уверенность способна создать вокруг нас зону притяжения, которую всегда безошибочно определяют люди. Только внутренняя сила действительно способна держать нас на плаву в любых обстоятельствах. В США психологи длительное время изучали самые разные виды психотерапии: гипноз, нейролингвистическое программирование, гештальттерапию, транзактный анализ — с целью выявить, какой метод психотерапии самый эффективный, и пришли к парадоксальному выводу: дело не в методе, а в человеке, применяющем метод, а точнее, его уверенности, напористости, умении воздействовать на людей.

**Уверенные в себе люди быстрее других добиваются успеха. Они энергичны, менее зависимы от обстоятельств, поскольку предпочитают формировать их сами.**

Мать бывшего американского президента Билла Клинтона всегда говорила сыну: «Ты всегда прав». Именно вера в себя, в свои возможности и позволяет людям выигрывать конкурентную борьбу и добиваться успеха, становясь первыми.

Специалисты знают цену тренировки уверенного поведения. В свое время с бывшим премьером Великобритании Маргарет Тэтчер работала целая группа психологов, вырабатывая у нее модель уверенного поведения во время публичных выступлений и пресс-конференций, создавая ей образ «железной леди». Для серьезного бизнесмена столь же важно производить впечатление уверенного в себе человека. А как по-другому? Кто пойдет за неуверенным в себе человеком? Кто согласится стать его партнером?

Практически во всех организациях сетевого маркетинга лидеры и специальные психологи буквально «накачивают» членов своей команды состоянием уверенности, веры в себя и свой продукт. Только в таком состоянии можно эффективно продавать товар и вербовать новых членов команды. Никаких сомнений в себе и своем продукте! Иначе проиграешь. Как говорят лидеры «Гербалайфа», «нам за скромность не платят».

В наше время жесткой конкуренции в бизнесе одним из факторов успешной конкурентной борьбы является тренировка уверенного поведения. Подавляющее большинство фирм, занимающихся продажами, тренируют своих сотрудников в модели уверенного поведения. Мне часто приходится проводить тренинги по накачке уверенностью, и я давно пришел к выводу, что уверенное поведение сотрудников фирмы не менее важно, чем профессиональное знание продукта и знание психологических приемов продаж.

Большинство людей боятся ответственности и самостоятельности. Когда им предлагаешь открыть свое дело, они отвечают: «Нужно получить лицензию, зарегистрировать свой частный бизнес или фирму. А значит, общаться с чиновниками, налоговой инспекцией, бандитами, думать — где и как дать рекламу, где достать стартовый капитал, рисковать деньгами. Нет, слишком все это хлопотно, лучше останусь в государственной структуре или в частной фирме в качестве исполнителя, так спокойней». И, как правило, за спокойствие они расплачиваются тем, что ими вечно командуют другие, и низким заработком.

Что отличает людей, зарабатывающих большие деньги? Они самостоятельны и не боятся взять ответственность на себя, они готовы рисковать и идти напролом даже в одиночку. Миллионер Поль Гетти говорил: «Практически единственный способ заработать действительно большие деньги — это открыть свое

дело. Вы никогда не получите много, работая на кого-то. Найдите "свою нишу", выпускайте товар, который нужен людям, но который они не могут купить или достают с большим трудом».

**Динамит сомнений нам нужен для того, чтобы взорвать предрассудки прошлого, а цемент уверенности — для того, чтобы построить здание нашего будущего.**

Отсутствие уверенности лишает человека внутренней силы, ослабляет его жизненные позиции. Слабые редко добиваются успеха, поскольку их постоянно мучают сомнения. Неуверенные люди не способны проанализировать сложную ситуацию, не способны принять ответственное решение. Их отличительный признак — постоянное недовольство жизнью, их редко покидает дурное настроение. Им неведомо такое понятие, как сила духа.

Чем меньшей уверенностью обладают люди, чем меньше они способны мыслить и действовать, тем быстрее они теряют голову. Не случайно во всех устойчивых культурах такое значение придается постановке уверенности.

Индийские йоги работают с океаном мудрости, чтобы стать уверенными. Шаманы северных и южных народов работают с животной силой (когда шаман во время своих путешествий в иных мирах находит свою животную силу в виде образа какого-либо животного). У них есть такое заклинание: «Я — весь мир, а весь мир — я». Ниндзя для укрепления внутренней силы используют мантры (специальные звуко сочетания, аналогичные молитвам по степени воздействия, которые настраивают душу) и мудры (особые положения пальцев рук, символизирующие концентрацию силы и обретения сверхвозможностей).

От состояния внутренней силы до единения со Вселенной вот масштабы уверенности!

А теперь постарайтесь вы детально вспомнить вчерашний день, восстановить в подробностях события прошедшей недели. Какой настрой у вас преобладал? Уверенность наполняла вашу душу или ее терзали бесконечные сомнения, тревога и страх? Вспомните пики своей уверенности и провалы в бездну неуверенности. Как в том и в другом случае звучал ваш голос? Как работала голова? Каким было выражение лица?

По тому, как улыбается человек — тяжело или легко, — всегда можно определить настроение человека. В дзен-буддизме есть прием, позволяющий автоматически исправить настроение и вселит: уверенность.

---

Закройте глаза и представьте себе маленького живого улыбающегося Будду. Сделайте глубокий вдох, на выдохе — улыбнитесь ответно Будде. Вдох, на выдохе — улыбка. И так несколько раз до закрепления навыка, до автоматизма. Добейтесь того, чтобы ваши глаза тоже освещались улыбкой.

---

**Уверенные люди всегда выступают в роли лидера — деятельного, активного, способного на риск. Неуверенные, как правило, играют роль жертвы.**

Как известно, все познается в сравнении. Чтобы до конца понять, что же такое уверенность, нужно прежде разобраться с тем, что такое неуверенность. Отметим главные моменты.

**Что дает человеку состояние уверенности?**

1. Он лучше чувствует себя, реже болеет.
2. Ему легче общаться с людьми, влиять на них.
3. Он чаще добиваются успеха.
4. Он реже испытывает стресс и легче перерабатывает психотравмирующую информацию.
5. Свободней держится во время публичных выступлений и презентаций.
6. Легче управляет, руководит людьми.
7. Успешнее продает товар, убеждает клиента.
8. Эффективнее проводит деловые переговоры.
9. Не боится спорить, отстаивать свою точку зрения.
10. Ему нравится новизна.

**Как вырабатывается уверенность, состояние внутренней силы?**

*1 этап. Развитие и удержание внутреннего состояния уверенности.*

***II этап.** Постановка корсета уверенности (уверенный взгляд, уверенные позы, уверенная манера ходьбы, уверенный голос).*

***III этап.** Тренировка моделей уверенного поведения (как просить, чтобы не отказали, как держать психологический удар, когда нужно — говорить уверенно «нет», уметь уверенно рассказывать о себе).*

***IV этап.** Принятие жизненных правил уверенного в себе человека.*

В процессе проведения тренинга уверенности происходят мощные трансформации в психике и поведении человека.

Как развить в себе внутреннее состояние уверенности? Прежде всего, необходимо подобрать несколько аналогов уверенного состояния в прошлом, а также найти для себя эталоны уверенного поведения у окружающих вас людей.

Как певцу ставят голос, музыканту — руку, так и уверенность тоже ставится человеку в раннем возрасте. Если родители, учителя поддерживают в ребенке чувство собственной значимости, ориентируют его на достижение успеха, хвалят, создают ситуации, в которых он ощущает себя героем, — тогда шансы вырасти в уверенного человека у такого ребенка несомненно велики. Он начинает понимать, что мир управляем и на него можно воздействовать. Способствует обретению уверенности спорт. Значительно повышает уровень уверенности профессионализм в той или иной сфере деятельности. В любом случае человек должен чувствовать что он умеет что-то делать лучше других. Позитивный опыт укрепляет веру в себя, веру в свои силы.

К сожалению, в нашей стране долгое время культивировалась неуверенность. Оно и понятно: слабыми легче управлять, проще манипулировать. Кому из нас не доводилось слышать нечто в таком роде: «Будь скромным. Будь послушным. Не высывайся выскочка — это дурной человек. Прислушивайся к мнению большинства». И так далее. Знакомо? И человек скромничает, осторожничает, пассивничает, винит себя ни за что ни про что — лишь по тому, что кто-то поощрил его чувство вины, и даже зачастую не догадывается, что на самом деле он имеет стойкий комплекс не уверенности. Он помнит себя

жертвой, трусом и не помнит сильным, героем. И это самое опасное!

Есть и другая проблема: неуверенные люди не имеют четкого эталона уверенности вне их. «Как здорово он выглядит, какой он уверенный, я тоже хочу быть таким». Как эталон уверенности могут быть герои фильмов, книг или люди из вашего окружения. Представьте их и опишите, как они выглядят, как они общаются другими, как они чувствуют себя, как они ведут себя. Найдите минимум трех таких людей.

Осознание собственной неуверенности — первый шаг на пути к успеху. Подумайте, как проявляется ваша неуверенность? Когда? При каких обстоятельствах? С какими людьми вы чувствуете себя ущербным и почему? Имеет смысл послушать свой внутренний голос, комментирующий ваше поведение, ваши неудачи и успехи. Постарайтесь разобраться, чей это голос: действительно ваш или чей-то чужой — может быть, человека, который когда-то подверг сомнению или критике ваши способности, вашу силу. Чей же это голос? Кто спроецировал на вас собственную несостоятельность? Может, это голос вашей нерешительной матери, или несчастливой учительницы, или старшего брата-пессимиста? Поменяйте чужие голоса на голоса поддержки: вспомните — кто-то же вас хвалил иногда; хоть один человек, но верил в вас когда-то!

А были ли у вас когда-либо хоть проблески уверенности?

Ниже представлены приемы повышения внутренней уверенности.

### **Первый прием**

---

Вспомните моменты, когда вы испытывали чувство максимальной уверенности в себе. Может быть, это был успешно сданный экзамен, лучший результат на спортивных соревнованиях, выступление на концерте или вы просто что-то сумели сделать лучше других. Вспомните момент, когда вы почувствовали себя героем. Еще раз эмоционально ярко переживите его. Отметьте опорные симптомы вашей уверенности. Наша психика сродни дикому зверю, который нуждается в дрессировке. А в основе любой

дрессировки, как известно, лежит положительное подкрепление. Для закрепления опыта можно на запястье левой руки надеть медицинскую резинку. Теперь, повторяя вышеописанную технику, почувствовав прилив неуверенности, нужно оттянуть и резко отпустить резинку, «заякорив» болевым ощущением неуверенность. Боль блокирует ее. А вызвав в себе состояние уверенности, нужно подкрепить их положительной эмоцией, например выпить чашку любимого кофе или съев шоколадную конфету. Вам достаточно будет поработать с резинкой месяц-другой, и можно будет отказаться и от нее.

Если же у вас не было достаточного опыта, аналога уверенности, тогда постарайтесь войти в роль того человека, которым вы восхищались или восхищаетесь теперь. Можно вспомнить книжных героев или героев кинофильмов. Можно создать сводный образ идеального героя — такого, каким бы вы хотели быть в жизни. Представьте его ярко, вживитесь в его характер, привычки. Наконец слейтесь с ним воедино!

---

### **Второй прием**

---

Перепишите у себя в голове фразу «Я неуверен в том, что это у меня получится», заменив ее на фразу «Я уверен, что я справлюсь с этим, я хочу этого, я могу это сделать, я уже делаю это».

---

### **Третий прием**

---

Закройте глаза и представьте, что вы находитесь в большой комнате с двумя зеркалами на противоположных стенах. В одном из них вы видите свое отражение. Ваш внешний вид, выражение лица, поза — все говорит о крайней степени неуверенности. Вы слышите, как робко и тихо вы произносите слова, а

ваш внутренний голос постоянно твердит: «Я хуже всех!»

Постарайтесь абсолютно слиться со своим отражением в зеркале и почувствовать полное погружение в болото неуверенности. С каждым вдохом и выдохом усиливайте ощущения страха, тревоги, мнительности. А потом медленно «выйдите» из зеркала и отметьте, как ваш образ становится все более тусклым и, наконец, гаснет совсем. Вы уже никогда не вернетесь к нему.

Медленно повернитесь и всмотритесь в свое отражение в другом зеркале. Вы уверенный в себе человек! Память подсказывает 3 ярких события вашей жизни, когда вы были «на коне». Вспомните звуки, образы, запахи, сопровождавшие тогда ваше чувство уверенности. Ваш внутренний голос прорвался наружу: «Я верю в себя! Я уверен в себе!» Красный столбик вашей уверенности поднимается по шкале градусника и с каждым вашим вдохом и выдохом приближается к стоградусной отметке. Каков цвет вашей уверенности? Наполните себя им. Создайте вокруг себя облако уверенности и окружите им свое тело. Добавьте музыку уверенности, запахи. Постарайтесь увидеть символы, образ вашей уверенности и слейтесь с ним. Представьте размашистую надпись золочеными буквами на базальте: «Я уверен в себе!» Представьте себе огромную аудиторию. Вы стоите на сцене, и вам аплодируют десятки тысяч человек. Глубоко вдохните и откройте глаза.

---

## **Корсет уверенности**

Что входит в это понятие? Отработка уверенного взгляда, голе походки, жестов.

Уверенные в себе люди способны сколь угодно долго держать взгляд — на уровне профессиональных гипнотизеров, опытных следователей. Для этого необходимо тренировать взгляд, добиваться того, чтобы вы могли длительное время

смотреть в глаза любому человеку, не напрягаясь, и взглядом передавать свои эмоции. Голос уверенных людей отличается громкостью, дикция — четкостью, они умеют держать паузы, держать темп беседы. Помните, что ваш голос — это закодированная информация о вас. Какие параметры голоса существуют? Громкость, темп, высота звучания, интонация. Уверенные люди могут сказать негромко, но так, что у людей мурашки идут по коже, только одной интонацией можно напугать человека либо приласкать.

---

Запишите свой голос на магнитофон, послушайте его. Насколько громко и четко вы говорите? Выдерживаете ли вы паузы? Варьируете ли вы модуляции голоса по своему желанию? Насколько приятен тембр вашего голоса? Записывайте и слушайте себя столько раз, сколько потребуется, пока вы не останетесь довольны собой. А теперь попробуйте поговорить в таком режиме с кем-нибудь по телефону, потом — в прямом контакте. Язык наших жестов и поз выразительнее наших слов. По одному движению можно понять, как чувствует себя человек в той или иной ситуации. Уверенные в себе люди отличаются прямой походкой, их жесты выразительны, позы — открыты. Примите максимально закрытую позу: скрестите руки на груди, скрестите ноги. Что вы чувствуете? А потом — максимально откройтесь. Что вы чувствуете теперь? Встаньте в позу «руки в боки». А теперь заведите руки за спину. Какие позы дают вам ощущения уверенности?

Представьте, что центр тяжести вашего тела находится в центре живота — пусть он представится вам железным шариком, круглым камнем или чем-то в этом роде. Сместите его из головы, занятой тяжелыми и малопродуктивными мыслями, в самый центр живота, за пупок. Пройдите метров десять — позвоночник прямой, подбородок параллельно полу, плечи разведены и опущены. Ощутите разницу между вашей обычной походкой и нынешней. Важно уметь своей походкой передать силу, уверенность, где надо — солидность. Отследите свои жесты и позы уверенности

и неуверенности. Сосредоточьтесь на жестах и позах уверенности. Закрепите новые ощущения.

---

## Тренинг уверенного поведения

*Упражнение 1.* Попросить что-либо так, чтобы вам не отказали.

*Упражнение 2.* Уверенно отказать в чужой просьбе.

*Упражнение 3.* Уверенно, с чувством собственного достоинства рассказать о себе неприглядную историю, при этом не смущаясь

*Упражнение 4.* Внешне и внутренне оставаться спокойным, когда вам целая аудитория говорит гадости.

*Упражнение 5.* Рассказать о себе яркую, героическую историю (можно блефовать).

А чтобы закрепить в себе навыки уверенного поведения, можно предпринять попытку попросить милостыню в людном месте, заставить людей что-то делать для вас, отстоять в споре свое мнение, загрузить просьбами близких друзей, наконец, суметь держать психологический удар. Даже если 20 человек будут вас о чем-то настойчиво просить — сумейте сказать «нет». Единственное, что вы можете сделать, не обладая достаточной смелостью, — это прикинуться смелым. Оптимизма у вас должно хватать как минимум на двоих. Вы должны быть довольным, как сытый котенок, и бойким, как лев. И тогда вы легко справитесь и со следующим опорным тренингом:

---

Проанализируйте свою биографию. Найдите в ней что-либо героическое, ценное, хотя бы 5-6 событий. И постарайтесь выстроить на них свою биографию. Красочно распишите ее в героическом ракурсе. А как вы воспринимаете свое имя? Происхождение? Национальность? Какие были у вас достижения в жизни, успехи? С какими интересными людьми вы общались? Где вы добивались успеха? Поработайте с этими позициями таким же образом.

### **Каноны уверенного состояния**

1. Играйте по своим правилам.
2. Не оправдывайтесь.
3. Не бойтесь просить.
4. Помните: вы, как и все люди, имеете право на ошибку.
5. Стремитесь к осуществлению своих желаний.
6. Не бойтесь, когда необходимо, говорить громко и жестко, при этом не впадать в гнев, оставаясь внутренне спокойным.
7. Никогда не показывайте, что вы боитесь, смущаетесь, испытываете растерянность.
8. Приучайте других общаться с вами так, как вы хотите.
9. Чаще улыбайтесь. Улыбка — признак уверенного в себе человека.
10. Помните: только тогда вы сможете помочь другим, когда станете сильным.

### **Напористость**

Все мои знакомые, которых можно причислить к категории удачливых людей, признаются в том, что их зачастую атакуют мысли, подобные таковым: «Я устал», «Сделаю это позже», «Я боюсь», «Не хочу этого делать». Однако относятся они к таким проявлениям собственной слабости как к чему-то малозначительному, стараются пропустить их мимо себя, не заметить, отместить. Таким образом, вместо того чтобы поддаваться на провокационные негативные внутренние диалоги, они концентрируют внимание и усилия на поставленных целях и задачах.

Могу вас заверить: есть возможность добиться успеха, не заикливаясь на проблемах. Причем все происходит естественным путем, практически без усилий, и это оказывается более эффективным и действенным методом, нежели следование призыву «бороться с проблемами засучив рукава».

Спокойствие и выдержка, создание благоприятных условий для процесса реабилитации. Если у вас плохое настроение, постарайтесь не принимать важных решений. Не принуждайте

себя работать над разрешением проблем. Помните, что в плохом настроении ваши мудрость и здравый смысл не могут проявить себя в полную силу.

Поборите в себе искушение переживать по поводу своего настроения. Настроению свойственно меняться, и вы не исключение в этом смысле. Просто осознайте, что вы находитесь под влиянием настроения, и ваш энтузиазм заметно возрастет.

Не суетитесь. Спокойствие еще не гарант успеха, однако в спокойном и уравновешенном состоянии вам легче распознать перспективу, которая открывается перед вами.

Держите свои заботы при себе, заставьте людей поверить, что у вас все идет отлично.

Если хотите чего-то добиться, не тратьте время впустую, читая, что сделали другие. Гораздо лучше жить самому, чем забивать себе голову жизнью других.

## **Стойкость**

Крысы ненависти, обиды и зависти грызут наши души.  
Подбрось им яд стойкости, спокойствия и здравого смысла.

*Католический священник*

Хладнокровие создает эмоциональную свободу. Оно подразумевает жесткую деловую хватку, но спокойное отношение к результату. Чрезмерная обеспокоенность, наоборот, нервирует, поскольку в сознании постоянно мелькает мысль: «Что, если я проиграю? Что, если дело не выгорит? Что, если меня не поймут? Что, если...» Ваша убежденность в том, что все должно получиться в точности так, как задумано, без каких бы то ни было отклонений, сама по себе является жесточайшим моральным прессингом. Ваша мысль и усилия должны быть нацелены на успех.

Анализ изучения внутреннего состояния людей, зарабатывающих большие деньги, показал, что психологически они более устойчивы, чем другие. Они легче переносят неприятности, лучше контролируют эмоции и поэтому в экстремальных ситуациях способны поддержать и мобилизовать членов своей команды. Но добиться внутренней стойкости и психологической защищенности? Психологически устойчивые люди воспринимают любой кризис как прорыв к новым

возможностям. И неважно, что это — увольнение с работы, крах собственного бизнеса, развод или финансовый кризис в масштабах целой страны. Бытие в данном случае определяет их сознание. Резкое изменение качества жизни, изменение внешних условий заставляют таких людей быстрее принять новое. Не зря говорится на Руси, что пока гром не грянет — мужик не перекрестится.

Внутренний кризис в связи с резким ухудшением ситуации имеет, как правило, несколько этапов. В зависимости от скорости их прохождения, люди и выходят на новый уровень качества жизни. Последовательность обычно такова:

### **Растерянность**

Вас обманули, предали, бросили, подвели... Мир рухнул. Вы еще не до конца верите в это, вам все кажется просто дурным сном (так говорят многие, попавшие в кризис).

Постарайтесь посмотреть на вещи со стороны. Как будто это ваш друг смотрит на ваши проблемы. Постарайтесь понять, осмыслить ситуацию. Что вы посоветовали бы в этой ситуации своему другу?

### **Непрятие, злоба**

Поиски виновного только отнимают время. Это чаще всего взгляд назад, а не анализ конкретной ситуации. А это непродуктивно. Вслед за этим могут последовать только обида, раздражение, злоба.

### **Агрессия**

В состоянии агрессии человек только «выпускает пары». Агрессия редко выводит на положительный результат, чаще человек попадает в еще более трудное положение. Люди, проходившие кризисы, знают, что на этом этапе хорошо помогают физические упражнения, каратэ, бокс, борьба, бег, плавание, танцы. Даже банальный ремонт в квартире, стирка, ремонт автомашины великолепно отвлекают и снимают психологическое напряжение. Кстати, и проясняют голову.

## **Апатия**

В этом состоянии человек готов на все махнуть рукой, мол, пропади все пропадом, гори оно все синим пламенем! А что спасает в таких случаях вас? Что позволяет вам перейти на новый этап, называющийся

## **Примирение с ситуацией**

Некоторые в таких случаях говорят: «Это жизнь. Се ля ви. И ничего с этим не поделаешь». Другие вспоминают народную мудрость: «От сумы и от тюрьмы не зарекайся». Третьи бравируют: «А нам все равно!» Четвертые рассуждают здраво и мыслят перспективно: «Все проходит, и это тоже пройдет». Помните, ведь именно эти слова были написаны на кольце царя Соломона.

Если же умные слова не производят на вас должного впечатления, послушайте легкую, оптимистичную музыку. На этой стадии помогает и длительный сон. Именно во сне наше подсознание способно адаптировать нашу психику к новой ситуации. Помогает чтение биографий замечательных людей, особенно разделы, посвященные преодолению психологических кризисов, испытаний, стойкости в преодолении препятствий.

## **Приспособление**

Человек начинает наконец задавать себе вопросы: что делать? с чего, начать? Чтобы легче и быстрее пройти этот этап, не поддаваться искушению сомнениями, представьте себе, что вы — гибкий резиновый шланг, который невозможно сломать. Шланг может принять любую форму. Посмотрите, как поступают дети: если у них сломаются коньки, они пересаживаются на санки, но с улыбки не уходят, не дозовешься. С таких простых действий и начинается выработка стойкости. Не жалейте себя, почувствуйте, что вы старший брат или отец вашего внутреннего ребенка (в каждом из нас живет ребенок, именно он волнуется, тревожится, чувствует себя одиноким, несчастным), успокойте его, посоветуйте ему — как правильно себя вести, поддержите его как большой, сильный и умный человек.

## Возрождение

Многим людям на этом этапе помогает музыка и песни соответствующего содержания, например: «Еще не вечер, еще не вечер..», (Лайма Вайкуле), «Не стоит прогибаться под изменчивый мир (Андрей Макаревич), «Плот» (Юрий Лоза).

Поверьте, вы стоите того, чтобы победить, вы способны стать сильным, не зря же провидение забросило вас в этот мир. Люди не любят слабых. Докажите, что вы сильнее, чем о вас думают.

Этот этап и знаменует собой окончательное преодоление кризиса.

Каждый этап кризиса, как вы видите, можно диагностировать. Проще всего это сделать, например, проанализировав, на какую песню вы сейчас «западаете», что вы готовы слушать изо дня в день или несколько часов подряд. Некоторые люди застревают на каком-этапе надолго, порой и на всю жизнь. Другие быстро перестраиваются и начинают жить по-новому. Техника «Колесо фортуны», которую мы используем на наших семинарах, позволяет человеку быстро пройти все фазы кризиса и выйти на уровень успеха.

Примерьте к себе 3 разные роли: оптимиста, пессимиста и человека, внезапно проигравшего крупную ставку.

Итак...

---

Вы оптимист, романтик, вы нацелены на успех. Весь мир вы воспринимаете в радужном свете. Какие эмоции вы испытываете? Какие мысли приходят вам в голову? Каким вы видите свое будущее?

Теперь представьте, что вы в какой-то момент оказались в проигрыше. Вас постигла временная неудача. Задайте себе те же вопросы. .

И, наконец, представьте, что вы попали в полосу неудач. Все валится из рук. Просыпаетесь утром: у вас под глазом синяк, сквозь рваные трусы проглядывает чирей, денег нет даже на еду котенку, от отчаяния вы звоните старому другу и узнаете, что он недавно переехал.

---

Состояние полного отчаяния зачастую приводит людей к мысли о необходимости резко изменить свою жизнь. В человеке пробуждается некая свежая сила, он начинает действовать. Отчаяние дает людям энергию, дает силы изменить свою жизнь и добиться успеха. Не случайно говорят, что в школе крепких тумачков обучение проходит быстрее.

Вот рассказ одного моего знакомого. Он уехал в Германию и жил там на социальное пособие. Знакомые предложили ему заняться сетевым маркетингом. Ничего путного из этого не вышло, он окончательно прогорел и стал работать мусорщиком на улице. Бывшие клиенты, узнавая его, подшучивали: «Уборка мусора оказалась более прибыльной?»

Через некоторое время, подсобрав денег, он стал продавать аудиокассеты с русской музыкой для эмигрантов из России. Заработав на этом более крупные деньги, он вложил их в новый бизнес, создал свою сеть и активно продает золото. Вспоминая прошлое, он говорит: «Нельзя себя жалеть — это первое. Второе: надо иметь мощное желание что-то изменить в жизни. Я хотел доказать людям, которые видели, как я ворочаю мусорные баки, что я стою большего. Третье: надо разозлиться на себя и на жизнь. Только тогда можно выиграть у судьбы в рулетку».

Почему люди ломаются? Да лишь потому, что их внутренний стержень, центр их истинного «я» составляют ценности, которые легко потерять: финансы, работа, дом, круг общения, здоровье, любимый человек.

А что же тогда всегда держит человека на плаву? Его ценностные ориентации или жизненные устои, принципы. От этого и зависит ваша психологическая устойчивость, жизненная стойкость. Ваши принципы у вас отнять никто не может.

*У каждого человека свои принципы. Например: заниматься тем, чем хочешь; быть свободным; не пасовать перед трудностями; доброжелательно относиться к миру; жить в свое удовольствие.*

Но уж так заведено природой: человек меняется на протяжении жизни — меняются и его ценностные ориентации. Победители меняются сами, остальных меняет жизнь. Не бойтесь отойти от привычных стереотипов. Принципы не догма, их по собственному желанию можно и корректировать, и менять. Мы не в силах изменить прошлое, но способны повлиять на свое будущее. Приучая себя к нормальному восприятию всего нового,

мы избавляемся от страха перед будущим. Более того, видим себя в будущем фаворитами судьбы. Воспользуйтесь преимуществами такого подхода к жизни.

### **Техника «Алмаз»**

---

Представьте себе крупный алмаз высокого качества — настоящее чудо природы. Это и есть центр вашего истинного «я»: ваши принципы, ваши ценностные ориентации, ваша жизненная позиция.

Огранка, цвет, прозрачность и вес в каратах — эти 4 важных качества определяют уникальность и ценность алмаза.

Ценность алмаза — ценность ваших принципов. А они дорогого стоят.

Твердость и прозрачность алмаза — твердость и спокойствие вашего духа. Это в вас незыблемо.

А теперь представьте себе кольцо с алмазом, окруженным еще тремя драгоценными камнями: пусть это будут сапфир, топаз и изумруд.

Сапфир приносит счастье — пусть он будет символом вашей уверенности и удачливости, стойкости духа.

Топаз помогает своим владельцам в любых рискованных предприятиях — он будет символом вашей жизненной активности, способности преодолевать любые препятствия, динамичной и продуктивной работы над собой.

Изумруд, одинаково совмещающий в себе силы добра и зла, будет символом ваших жизненных целей.

Никогда не поздно задуматься о своих намерениях: что вы приобретете и что потеряете, реализовав свои цели. Все это в целом и даст вам ощущение внутренней стойкости.

---

Один из наших выпускников прошлых лет недавно рассказал предысторию того, как он стал преуспевающим бизнесменом. На заре перестройки появилась у него вполне реалистичная мечта — построить за городом большой кирпичный дом, чтобы жить

наконец в комфортных условиях. Но не прошло и года, как он потерял высокооплачиваемую работу и пополнил ряды первых наших безработных. Он был неплохим водителем и решил подрабатывать частным извозом. Но машина у него была старая и скоро совсем развалилась. Тогда они с женой решили стать заводчиками элитных пород собак. Но и на этом заработать больших денег им не удалось. Тогда он занялся дома переборкой моторов. Но и это занятие не давало больших прибылей. Тогда он решился разводить дома морских свинок для продажи научно-исследовательским институтам. Однако, кроме головной боли, это ничего не дало. Пятая попытка заработать хорошие деньги чуть было не увенчалась успехом: он уже договорился об экспорте за рубеж яда гюрзы и кобры. Но тут развалился Советский Союз и связи со Средней Азией оказались висящими на волоске.

Он появился спустя 3 года. Привез его на иномарке личный шофер. По всему было видно, что дела у него идут превосходно. Он стал президентом фирмы, выпускающей идущую нарасхват пластмассу. А главное, наконец, построил за городом трехэтажный кирпичный особняк. И когда мы его спросили, как же ему удалось добиться успеха, он сказал: «Стойкость, стойкость и еще раз стойкость. Вы знали только о пяти моих неудачных попытках открыть свой прибыльный бизнес. А их было больше десяти. Но я был уверен, что все у меня получится. У меня была цель, и я страстно хотел ее добиться».

### Глава 3. ЗНАКОМЫЕ МОТИВЫ

Не дерево выбирает птицу, а птица выбирает дерево.

*Конфуций*

Читаю в газете: организуется новый международный медицинский центр. Прихожу на собрание, где скопились претенденты на работу в новом центре. Организатор с лексиконом («чисто по жизни»...) сидевшего «братка» в брюках гармошкой и пиджаке, что называется «с чужого плеча», ведет собрание.

Говорит с напором: «У нас всего месяц, чтобы создать центр. Всего месяц от момента начала до работы полным ходом» (смотрит на часы, мол, отсчет пошел). «У нас есть деньги, есть оборудование, есть спонсоры. Здесь присутствует представитель нашего спонсора, немецкой компании (представляет седого человечка с лицом спившегося сотрудника советского МИДа). Но наша задача не разбазарить эти деньги, а заработать самим. Мы будем много и хорошо зарабатывать! Мы — единая семья. Я должен, забегаю вперед, сказать: вплоть до того, что если кому-то из наших сотрудников понадобится жилье, мы скинемся и купим ему квартиру! (Оживление, улыбки предвкушения в зале — каждый думает, что скинутся почему-то на его нужды...) Вот каталог нашего оборудования (пускает по залу цветные буклеты). Сфера наших интересов — медицина. Все, что касается медицины и парапсихологии. Я сам работал 3 года в Канаде, в институте парапсихологии (мы не лыком шиты...). Наш с вами центр будет международным! (Вспоминаю Нью-Васюки...) Мы наладим с этим институтом сотрудничество, мы будем посылать туда наших сотрудников...» (Парапсихология! Как это слово-то выговорил...) Позднее выясняется, что язык английский он подзабыл, так как «...много времени прошло»... и ему нужен «заместитель по международной работе»... И мне (я ловлю себя на этом) льстит такое предложение, я уже почти готов оставить свое резюме...

Ушел я с собрания со странным чувством растерянности. Как здравомыслящий человек, я понимал, что все это — чистая афера и «браток» просто хочет «снять деньги», как многие, заставить работать людей «в кредит»... И все же смог зацепить душу, подлец! За самое живое задел!

*Никита, врач*

## КОММЕНТАРИЙ

Вот как здорово! Браток — братком, а знает «слабые места» нашей публики и успешно *«присоединяется» к их проблемам*: все без работы, особенно интеллектуалы (врачи, психологи) — пожалуйста, *вот вам работа*. Все без денег — у нас есть деньги! *...Мы будем много зарабатывать*. Все без нормального жилья — *скинемся на квартиру!* Все хотят за границу — может, иммигрировать удастся (Канада выбрана явно не случайно!) — и *вот вам поездки за границу*. И размах почти *«государственный»*, как бы *гарантирующий успех от имени государства*: *«...заместитель по международной работе»!*..

Недавно я присутствовал при разговоре опытного менеджера одной из московских фирм, принимавшего на работу нового сотрудника:

– У нас очень *интересная, живая работа! Настоящая работа для деловых, энергичных, смысленых людей!*.. Работа очень *разнообразная: с людьми, документами, оборудованием — выбирайте любую*.

– Мне интересна работа с иностранным языком: переводы, сопровождение...

– Вы поймите (смотрит сквозь меня), сейчас, к сожалению, никому не нужны такие люди, *как мы с вами!* Сейчас нужны проворные исполнители! Сейчас *выигрывает тот, кто умеет вовремя перестроиться!*..

Аи да молодец! *«Мы»!* Такие, как *мы*, не нужны... (Мы с вами, дескать, одного поля ягоды — интеллектуалы, интеллигенты — как я вас понимаю!), но сейчас мы не востребованы... А нужны *смысленые* — те, кто *умеет перестроиться* (перестраивайтесь скорее, если вы такой умный).

Через какое-то время и сам веду разговор с куратором научной темы, под которую предполагается получить иностранный кредит. Он:

– Мы должны сделать эту работу за год. Для этого, конечно, нужно привлечь еще людей...

– Конечно, привлечь-то не проблема. Но вы же понимаете, что все упрется в деньги. Сейчас никто просто так работать не станет.

– Ну почему же... Не обязательно же всем платить... Кто-то может согласиться и так... В конце концов, *это же интересно!*..

– А как насчет оплаты?

– (Кисло) Ну вот! Я-то думал, вы — энтузиаст... Болеете за дело (за дело твоей прибыли, что ли? — думаю я). А вы о деньгах... Ведь это просто *интересно!*..

И действительно, почти всегда находится тот, кто готов работать только потому, что предлагаемая работа интересна. Упор на *бескорыстие*, которое всю предыдущую жизнь в России *противопоставлялось работе корыстной*, работает всегда.

Когда в России бастовали работники некоторых учреждений здравоохранения, все начальники в один голос заорали: вы, дескать, *давали Клятву Гиппократу!* Вы *обязаны (!)* работать... *вы должны... вы предатели... из-за вас погибли дети, старики, инвалиды!!!* и т. д. (Пошли в ход любимые персонажи всех политиков: несчастные детишки, старики, инвалиды...)

Вспоминаю и другой случай, когда какая-то сволочь поместила в Интернете фотографию голодных детей, объявив сбор пожертвований для «несчастных жертв геноцида», указав при этом номер счета. Через некоторое время счет вместе с деньгами исчез и стал объектом забот Интерпола...

Все это — *апелляция к чувствам вины и сострадания*. Винаваты «не выполняющие Клятву Гиппократу» врачи. При этом никто из «благородно негодующих» и не вспомнил, что он также *обязан* платить людям зарплату вовремя, что у них есть семьи. Что это его, чиновника, преступная халатность обрекает врачей на крайность. Тем более что многие из них избрали самую пассивную, по сути самоуничтожающую, форму забастовки — голодовку...

*Формирование чувства вины* — любимый российский конек, старая штучка, хорошо отработанная. А последние 80 лет нам только и говорили, что мы плохо живем оттого, что *плохо работаем*, оттого, что *пьем водку* (при этом продажа спиртного была основной статьей дохода бюджета — то есть народ попросту спавался и, одновременно, наказывался за это), *не соблюдаем трудовую дисциплину* и т. д. То есть *мы сами виноваты!* Под этот шум можно было отнять у людей последние деньги, не давать им нормального жилья, нормальных условий работы, можно было сажать их в тюрьмы, ссылая за сто первый километр, помещать их в ЛТП, принудительно «лечить» от алкоголизма.

*Цинизм!* Беспредельный цинизм власти, цинизм предводителей...

Иногда чувство вины формируется довольно сильным приемом, тем, что называется *личным примером*. Руководитель говорит, что он *пашет за всех*... он *за все в ответе*, он должен будет сделать вашу работу... так как он *отвечает за общую работу*... При этом сам демонстративно, нередко с истерическим надрывом, *начинает* делать такую работу, которую (и это всем понятно) он делать не должен (например, мыть полы или заклеивать окна). И тем самым *вынуждает* подчиненных *делать любую, нужную ему, работу внеурочно или бесплатно*. Идеальный вариант такого поведения мифологизирован в фильме «Коммунист», когда герой, вопреки здравому смыслу (так и должны поступать «настоящие люди»), в одиночку рубит лес и грузит его в эшелон. И в конце концов вызывает такое чувство вины у всех тех, кто не хочет поступать вопреки здравому смыслу, что они также начинают рубить лес... К сожалению, коммунистические (впрочем, как и другие) лидеры в жизни сами никакой работы делать не желают, а предпочитают *выполнить ее чужими руками*. Для этой цели используется пропагандистский аппарат, пример работы которого мы только что описали: создаются образцы — кинофильмы, телепередачи, литературные произведения. Все они — *образцы, примеры самоотверженного поведения*.

Помните рекламный ролик?

- Наш начальник такой душечка... он такой замечательный.
- Завтра работаем без выходных!
- Ой! Ну что ж, надо так надо...
- Главное — это подход к людям! — Рондо!...

Российский человек, увы, привык к обещаниям власти о том, что царство Божие (коммунизм, демократия, хорошая жизнь, зарплата, наконец, и т. п.) *будет потом*. А сейчас надо еще немного поднапрячься, еще чуть-чуть поработать, «затянуть пояс», еще чуть-чуть *потерпеть*... Или сделать работу в счет будущей репутации, которая *потом* принесет нам деньги (известность, престиж). И вот уже на работу принимают почти без оплаты вашего труда — «на время испытательного срока». Срок проходит, и сотрудника, как «не подходящего», увольняют, а на его место снова берут «с испытательным сроком» другого... А вот и лозунги-обещания: «Вы получите многое, когда мы *придем* к

власти...», «Мы получим кредит (грант), *если* зарекомендуем себя! А сейчас надо потрудиться (по-агитировать за нас) бесплатно (логично же, что никто заранее денег не платит тем, кого еще не оценили должным образом...), а там, глядишь, кто-то умрет: или ишак, или эмир, или... мы с вами...

Великолепно работают призывы, которые можно объединить под рубрикой «Ради...». «*Мы работаем ради наших детей!*» (для наших *родителей... чтобы оставить память о себе... это делается для нашей страны... это делается для всех людей... ради Народа*). И мы видим, что партийно окрашенные лозунги прошлого о Светлом будущем или о коммунистической Идее сменили более понятные и адекватные текущему моменту призывы из серии патриотических и «общечеловеческих ценностей»...

Бытовой разновидностью такого мотивирования является побуждение сделать что-то *ради Любви! (Благодарства!)*... Например, рассказ о том, как поступают ради этих ценностей «настоящие мужчины» — тратят последние деньги на любимую, или уходят к другой («в одной рубашке»), оставив прежней жене — матери его *детей* — и квартиру, и деньги. Мифология такой *формы потребительства* живет и возрождается во всех сообществах, ставя один из полов в привилегированное положение. Это мифы о поведении «настоящих мужчин», «благородных рыцарей», которые даже после измены жены поступают «как подобает настоящим мужчинам»...

К этому типу побуждений примыкают лозунги «*сделать к...*»: «ко Дню Города!.. Годовщине Демократии!.. Дню Российской конституции!..» Перед нами — *эксплуатация Патетики патриотизма или служения какой-то иной, но похожей Идее*... И вот уже люди добровольно идут на то, что в прежние времена называлось «субботники». Работают бесплатно и сверхурочно, в выходные, в дождь и снег...

*Престиж, слава, известность* — лозунги (они же — психocomплексы), которые также идут в ход, особенно хорошо, если, когда надо, подкрепляются шантажом...

– Революция — это уже не я, *это теперь — вы!* — говорит революционный лидер наемникам, которые, сделав за него грязную работу, теперь пришли за обещанными деньгами. — Теперь народ Латинской Америки *воспринимает вас как освободителей!*

– Послушайте, вы должны понять, что мы не настроены никого освобождать... Вы обещали нам 100 тыс. долларов. Придется платить!

– Я думал, вы марксисты, а вас интересуют только деньги!

– За 100 тыс. я готов стать даже марксистом. Вам придется заплатить.

– Раз так, господа, я вынужден вас арестовать и судить революционным судом!..

Еще один прием — *провокация*. Она бывает различной: «*Слабо выполнить эту работу?*» или «*Слабо сделать лучше?*» Например, объявляется «конкурс и первая премия за лучшую работу в 1000 долларов» (лучшее название для нашего товара... лучший проект для нашего летнего лагеря... лучший товарный знак для нашей фирмы... и т. п.). Люди присылают проекты. Как и ожидалось, практически никто не заботится о защите своих авторских прав... Организаторы объявляют: первого места не занял никто... А все хорошие присланные проекты — реализуются... Bravo! Никто не потратил ни копейки! А у нас куча замечательных идей. Все это напоминает мелкую аферу: когда некой фирме понадобились халявные почтовые конверты, она объявила «конкурс на вакантную должность», запросив вложить в конверт с резюме еще один чистый конверт с почтовой маркой и вашим адресом («для ответа»). Адрес благополучно заклеивался, а ваш конверт с маркой — халява — пошел для нужд этой самой фирмы...

«*Покажи своей подруге, какой ты крутой!*» — просто другая разновидность лозунга «Слабо...», которая, как правило, адресована примитивным личностям и способна подвигнуть их на безрассудство (кому же охота ударить в грязь лицом в присутствии подруги? Тем более, если это подстрекательство исходит от нее самой...). И вот он уже платит за всех в ресторане, заказывает самые дорогие блюда (я не жмот какой-нибудь, как эти городские...), или лезет в неравную драку, или «благородно» оговаривает себя на суде («на миру и смерть красна»)..

Похожие лозунги апеллируют к самолюбию, *тщеславию*:

«*Ты станешь известным!.. Вы сделаете карьеру!.. Ты защитишь диссертацию!*» И народ уже пашет бесплатно или почти бесплатно, в надежде на получение поста, звания, известности или, например, причастности к чему-то престижному,

благородному... И очень обижаются и удивляются, почему же это звания раздали другим?..

«Господа! — тревожно сообщает на собрании заместитель директора по науке. — *Нам всем* нужно добровольно отказаться от полставки на полгода! Дело в том, что наш институт уже полностью растратил свой бюджет на этот год. Мы поставлены перед фактом... Мы понимаем, что мы не имеем права на вас давить... но войдите *в наше с вами* положение!» (Какое еще «наше с вами»? Я-то при чем здесь? И потом, я твердо знаю: ваше положение — это не мое положение...)

Это уже *обращение к совести*.

Еще один механизм: эксплуатация чувств *вины, сострадания и порядочности* одновременно:

– Вы же не платите мне вовремя за сделанную работу!

– Послушайте! Почему вы на меня «наезжаете»? Вы как-то очень не по-доброму со мною говорите! Как-то очень агрессивно! Разве я вас обманывал хоть раз? Я же платил всегда исправно... Всегда! А вы *оскорбляете* меня своими подозрениями, своим тоном и вообще самым предметом беседы! Сейчас у меня просто нет денег, я получу их только в конце недели... (*я — такой же нищий, как вы...*). Вы же вовремя не принесли работу (*сами виноваты*) – тогда у меня были деньги... В конце недели я заплачу вам 100 рублей...

– Да, но раньше вы платили мне долларами!

– Где же их теперь взять, доллары? (Вроде как они перевелись уже в стране...) Никто уже не платит ими. *И мне ими не платят (я сам жертва)*. А эти деньги (которые так некстати торчат из-под бумаг) — они не мои (вы же понимаете, что отдать вам чужие деньги — *безнравственно*... вообще, вы так *неделикатны*... — нельзя же припирять человека к стенке!..).

Итак, как можно видеть, **набор «лозунгово-психоконплексов» невелик: совесть, страх (шантаж), порядочность, вина, тщеславие, амбиции, жадность, надежда — старые знакомые всех времен и народов — идут в ход в качестве инструментов создания мотивации бесплатного самоотверженного труда.**

Но как погасить «народный гнев», когда обман раскроется? И на это есть множество механизмов. Народ сам придумал для этого множество «защитных» поговорок, притч и пословиц: «Кто

везет, того и погоняют!»... «Бог терпел и нам велел!»... «Каждый народ достоин своего правительства» и прочие.

Можно *реканализировать* агрессию в вину, долг и сочувствие Переключить их на третьих лиц или на самих недовольных: «*Нас с вами обманули!*» (так это вы и обманули, только нас...). «Мы тоже несем убытки»... «Все мы — в одной лодке... Не надо ее раскачивать... Мы все в дерьме — не гоните волну...» «Мы все *должны* трудиться (бескорыстно, конечно) ради Родины (национальной идеи нашего народа...)». Политики и лидеры всех сортов подкидывают нам такие идеи, репродуцируют эти лозунги и прибаутки, «подключаются» к народному сознанию, речи, ценностям. А уж *чувство вины* — едва ли не генетическое свойство русского народа, повинного уже в том, что он вообще существует, он в себе сам найдет (не приятно же признаваться, что тебя попросту обманули...). Уж та мы любим сами себя сечь, особенно прилюдно. Политический лидер, обращаясь к народу, говорит: «Я не оправдал ваших ожиданий, простите меня». И некоторые, тот самый народ, уже готовы пустить слезу умиления: «Какой хороший человек, как его жалко». Забыв, что недавно по его приказу расстреливали Белый дом вместе с народными избранниками, а заодно и простой народ, а после устроил он две кровавые бойни в Чечне.

***Умение мотивировать людей — один из главных факторов обретения богатства. Совесть, страх (шантаж), порядочность, вина, тщеславие, амбиции, жадность, надежда — воздействие на эти психоконплексы идет в ход в качестве инструментов создания мотивации бесплатного самоотверженного труда.***

## Глава 4. ЛОМАТЬ - ЗНАЧИТ СТРОИТЬ

Нищий обращается к прохожему:

- Подайте что-нибудь автору книги «Тысяча способов разбогатеть».
- Вы автор такой книги? — удивляется прохожий. — Почему же вы побираетесь?
- Это как раз один из тысячи способов! — отвечает нищий.

*Анекдот*

Я всегда стараюсь идти непроторенной дорогой, делать то, что еще не делают другие. Да, это риск, но риск оправданный. Главный приз, а значит, и признание достаются только первому.

Бизнес часто строится на парадоксах. Нужно искать либо парадоксальное решение, либо новые технологии. Если вы все будете делать так, как другие, к успеху придется идти очень долго, а то и поставить на нем крест.

Я занимаюсь шоу-бизнесом, выступаю в роли продюсера и режиссера — постановщика клипов наших популярных певцов. Главное для меня — достичь такого эффекта, чтобы каждый новый клип вызвал если не шок у зрителей, то хотя бы легкое потрясение. Только так можно добиться того, чтобы о тебе говорили, чтобы стремились стать твоим постоянным клиентом.

Я работаю на определенном сегменте рынка и не забираюсь в чужой огород. Конечно, я фанат своего дела. Могу сутками пропадать на съемках, по неделе не выходить из студии, у меня в голове постоянно роится множество фантастических идей. Я всегда в поиске, и этот процесс — необратимый. Наверное, нельзя до такой степени отдаваться работе. Но для меня моя работа — самое большое удовольствие в жизни. Я вообще люблю заниматься только тем, что доставляет мне истинное наслаждение.

У творческих людей свой подход к бизнесу. Я никогда не ставил перед собой цель — обогатиться. Деньги ради денег — это скучно и неумно. У меня их и так немало. Главное, чтобы их хватало на то, чтобы я мог себе позволить работать ради удовольствия, а не ради куска хлеба. Пока я себе ни в чем не отказываю — могу поехать отдохнуть в любую точку земного

шара, у меня есть хорошая машина, большая квартира с зимним садом. И этого мне достаточно.

Обычно люди, занимающиеся бизнесом, затевая очередную сделку, задают себе вопрос: а что я буду с этого иметь? Я тоже все просчитываю и никогда не принимаю необдуманных, скоропалительных решений — я не хаотичный человек. Но деньги для меня не главное в жизни. Это всего лишь средство для приобретения нового оборудования, освоения передовых технологий, реализации новых проектов.

*Владимир, продюсер*

## КОММЕНТАРИЙ

Мы все живем в мире стереотипов. Получается, что человеческая психика и мышление в основном находятся как бы в загоне, окруженном красными флажками, а подсознание препятствует выходу из этого круга. Всех нас можно сравнить с некими автоматами, действующими строго в рамках заданной программы. Мы автоматически общаемся друг с другом, используя трафаретные фразы и эксплуатируя заезженные темы. Мы стереотипно выполняем рутинную работу и стереотипно чувствуем.

Все это хорошо для стабильного мира. Мышление там сводится к выбору подходящих для данного случая штампов, отработанных и проверенных. А мы живем в изменчивом мире, и темп изменений неуклонно нарастает.

Да, понимание механизма действия стереотипов иногда позволяет более рационально решать некоторые прикладные задачи. Специалист, решающий какую-либо задачу, использует богатый арсенал знаний и опыта, накопленный до него. Это значительно облегчает его работу, позволяет использовать уже готовые решения и варианты. Однако при этом сужаются возможности поиска неординарных решений, основанных на принципиально новых идеях. Как выйти из этого положения?

Известны случаи, когда для решения трудных задач привлекали не специалистов, а людей, не знакомых с проблемой, мышление которых не было ограничено сложившимся для решения данного круга задач комплексом стереотипов. Нередко

этот метод давал замечательные результаты и появлялись совершенно новые, оригинальные решения. Касаясь вопросов творчества, Эйнштейн как-то заметил: все знают, что так делать нельзя — ничего не получится; но появляется человек, который этого не знает, берется за дело, и у него получается.

Мой опыт как специалиста по бизнесконсалтингу показывает, что добиваются успеха только те, кто ломает старые, устоявшиеся стереотипы, выходит за их рамки. Время легкого и быстрого обогащения за счет несовершенства законодательства, удачной «прихватизации» и слепой удачи прошло. Нужны совершенно новые подходы к бизнесу. И только новизна подхода обеспечит желаемый успех. Новое в рекламной подаче продукции, ее распространения, использование новых технологий (хотя, в принципе, любая новейшая, но уже используемая технология является старой и желательна разработка именно своей, которой нет и не может быть у конкурента), новая организация труда — вот что поможет сейчас опередить конкурентов. Но все это требует ломки стереотипов старых традиций бизнеса, изменения представлений о том, что можно и чего нельзя. Выигрывает здесь тот, кто способен на нетрадиционные ходы.

Работая со стереотипами, целесообразно проанализировать законы вашего поведения в данной ситуации, уделив особое внимание запретам. Возможно, что искомое решение лежит именно в запретной зоне, причем такой запрет обычно формулируется следующим образом: так никто не делал. Подвергните сомнению свои взгляды и убеждения по этому поводу — ведь именно здесь и возможен прорыв. Если другие так не делали, это не значит, что так делать нельзя. Попробуйте сломать свои внутренние ограничения или сменить точку восприятия проблемы. В психологии есть такая вещь, как установка на что-то. Так поменяйте установку или внесите элемент сомнения в ее правильности или всеильности. Здесь главное — не бояться попробовать сделать по-другому.

В некоторых случаях бывает полезным просто перевернуть имеющийся стереотип (или во времени, или в пространстве).

Предприятие забирает для технологических нужд воду из реки, использует ее, очищает и сбрасывает очищенную воду обратно в реку. Проблема состоит в том, что, экономя на очистке

воды, предприятие сбрасывает в реку недоочищенную воду. Стереотип: вода забирается выше по течению, сбрасывается ниже расположения предприятия. Ломка стереотипа — забирать воду ниже по течению, сбрасывать же выше. Тогда предприятие просто вынуждено иметь хорошо действующие водоочистные сооружения. Этот принцип уже широко используется в некоторых западных странах (и даже закреплен законодательно). Было бы очень хорошо, если бы такой подход к очистке воды осуществлялся и у нас.

Просто? Да. Эффективно? Да. А суть состоит в том, что отошли от привычной схемы и сделали наоборот.

Конечно, все новое сначала встречается в штыки. Почти все научные и технические достижения, которыми мы сейчас так гордимся, не так давно считались абсурдом и лженаучными домыслами. Ломка стереотипов всегда проходит с трудом, так как связана с консервативностью человеческого мышления. И те люди, которые, вопреки сложившимся взглядам, приносят что-то новое, революционное, в устоявшийся (вернее, застоявшийся) мир, всегда достойны восхищения и поддержки. Это относится к любой области деятельности. Но для этого им нужно преодолеть свою природную лень (это такой же стереотип: принцип наименьшего действия) и страх перед возможными трудностями.

Как говорил Демосфен: *«Если что-то получается плохо, сделай все наоборот»*. Если тебя что-то в жизни не удовлетворяет, поверни руль своей жизни для движения в другом направлении. Дерзай, рискуй, помни, что все в твоих руках, нужно просто правильно распорядиться тем, что уже есть.

Многие жалуются, что существует так много законов, подзаконных актов, указов, постановлений и правил, которые к тому же все время меняются, что не знаешь, как именно организовать свою деятельность, чтобы не вступить в противоречие с ними. Таков обычный стереотип. Если же использовать альтернативный подход к нему, то можно только приветствовать такую ситуацию. Если четко разобраться со всеми этими ограничениями и знать сферу их действия, то такое знание поможет вам обойти ваших конкурентов и новичков в вашем бизнесе. Не исключено, что именно это помогло многим олигархам получить свой сегодняшний титул.

Здесь работает стереотип: множество ограничений душит инициативу и не позволяет развернуться по-настоящему. Ломка

стереотипа — поворот и взгляд с нового направления: множество ограничений — это же хорошо, если их досконально изучить и знать.

Почему нам так нравятся фокусы? Возможно, потому что нам наглядно демонстрируется, к чему может привести ломка стереотипов. Разве могут предметы, животные и даже люди появляться ниоткуда и исчезать в никуда? Разве разрезанная веревка может срастаться прямо на глазах? А трюки Копперфильда? Убрать и вернуть статую Свободы! Свободно летать и парить в воздухе! Можно предположить, что восхищенные зрители четко осознают физическую невозможность увиденного, но делятся на две категории: для первой важно само художественное оформление фокуса и красота его исполнения, вторые пытаются найти разгадку трюка и испытывают законную гордость в том случае, когда им кажется, что они поняли, в чем суть фокуса и какая техника потребовалась для этого. Тем не менее фокусники и иллюзионисты эксплуатируют мечту любого из нас о чуде, о сломе стереотипа.

Отмечено, что люди с достаточно высоким уровнем интеллекта чаще стремятся быть конформистами. Они четко усваивают правила (стереотипы) игры, которая называется жизнью, и пользуются ими для создания комфортных условий лично для себя. Еще в школе они знают, как угодить учителям, как сдать экзамены с минимальными трудовыми затратами, как ладить с окружающими.

Тенденция такова, что творчество достается на долю бунтарей, которые не могут или не хотят играть по правилам в силу ряда причин. Попробуйте определить для себя, к какому из типов вы относитесь. Если к конформистам, то продолжайте жить спокойно. Если же по природе вы бунтарь, то попробуйте простимулировать свою творческую деятельность. Для этого существует ряд способов, связанных со сменой шаблонов. Можно, например, заняться новыми для вас видами спорта, попробовать новую динамику движений (походить задом наперед, вообразить, что вы — левша), настроить себя на кураж, на крамолу в отношении чего-то устоявшегося.

Нестандартное мышление — это просто комбинация отношения вашего ума к данной ситуации или предмету и ряда определенных методов. Первое должно включать желание

попробовать посмотреть на вещи различными способами с пониманием того, что таких способов — великое множество. Второе должно учитывать специфику вашей личности. Не бойтесь, экспериментировать в данном направлении сами. Как говорят, цель оправдывает средства.

***Добиваются успеха только те, кто ломает старые, устоявшиеся стереотипы, выходит за их рамки. Только новизна подхода к бизнесу обеспечивает желаемый успех.***

### **Глава 5. А Я ДЕНЕЖКИ ЛЮБЛЮ!**

— Это правда, — ответил мулла, — я люблю деньги. Но моя любовь не похожа на твою. Я люблю деньги потому, что, имея их, не завишу от таких, как ты.

*Анекдоты муллы Насреддина*

Сейчас бытуют такие выражения, как «подсесть на иглу» или «подсесть на Интернет». Так вот, мне кажется, что я тоже «подседа» — на деньги. Я уже ни о чем другом не могу думать, кроме как о новых способах и возможностях заработать хорошие деньги. Мне и сны-то снятся стандартные, все на одну колодку: я получаю деньги, или вкладываю их во что-то, или, на худой конец, просто их пересчитываю.

В свое время я окончила иняз и какое-то время преподавала английский язык в школе. Получала копейки, а нервов это занятие стоило — страшно вспомнить! Брат — перспективный физик - уехал в Америку, забрал маму, и они уже вдвоем стали подтрунивать надо мной. Брат говорил, мол, западные ученые доказали, что у человека или есть «ген богатства» или он отсутствует. А поскольку в нашем роду я одна оказалась «белой вороной», то мама стала посмеиваться, мол, наверное, меня в роддоме подменили. Приезжай, говорила, проверим, твоей зарплаты хватит на такси до Шереметьева доехать, а билет мы оплатим.

Как я злилась и на них, и на себя! У меня появилось такое мощное желание доказать им, что и я не лыком шита! Надоело считать копейки от получки до получки, надоело быть в подчинении у дураков-начальников. Только деньги могли дать

мне желанную свободу — распоряжаться своей судьбой так, как я сама того хочу.

Я вышла замуж, и уже вместе с мужем мы открыли маленькую контору по продаже недвижимости. Чтобы открыть свое дело, мы продали мою квартиру и его дачу, окончили курсы риэлтеров. За 8 лет наша контора переросла в солидное агентство, где работает больше 200 сотрудников. За всеми нужен контроль, спуску я им не даю: престиж фирмы дороже всего. Работа у меня напряженная, нервная, поэтому на работе ругаюсь, выпускаю пары, а дома жалуясь. Муж говорит: «Лиза, у тебя брюликов столько, что пальцев на руках не хватает, дом в Испании у нас есть, 3 дорогие машины есть, кругленькая сумма в кармане есть, детей нет. Давай свернем наше дело — поколесим по миру несколько лет, может, книжки начнем писать». А я в ужасе: о чем же я тогда ночами думать буду?

*Елизавета, генеральный директор агентства недвижимости*

## КОММЕНТАРИЙ

По отношению к бизнесу людей можно разделить на 3 группы:

*Первая группа* состоит из людей, для которых их бизнес — сверхценность. У них очень мощный хватательный рефлекс. Это близко к психическому отклонению, но для них нет ничего более важного, чем делать деньги. Даже если у них есть миллионы и миллиарды, неважно: процесс должен идти непрерывно, круглосуточно, без простоев по каким-либо причинам.

*Вторая группа* включает в себя здоровых людей, которые заработали большие деньги («масть пошла», смутное время, дыры в законодательстве, временное отсутствие конкуренции и т. д.) и остановились на этом. Они рассматривают деньги не как цель жизни, а как средство получения удовольствия от нее. В свое время они были «голодными и злыми», но вот — насытились. «Мелочевкой» они заниматься не хотят, а играть по-крупному считают большим риском.

*Третья группа* — «профессиональные нищие» от рождения. У них никогда не было и не будет хороших денег. Они могут думать о них, рассуждать о том, как заработать деньги, но никогда

не переведут замыслы в активную плоскость. Иногда им может подвезти, но не больше. Они и сами чувствуют, что выше мелких сделок и случайной подработки им не подняться. У китайцев есть такое понятие — «жить в квадрате». Так говорят о людях, которые всю жизнь живут по определенным стандартам и боятся испытать новые возможности в жизни.

Что же принципиально отличает людей, зарабатывающих большие деньги, от «профессиональных нищих»?

*Во-первых*, они любят деньги.

*Во-вторых*, все они в прошлом были чем-то недовольны (заработком, профессией, возможностями профессионального роста, уровнем и качеством жизни, самооценкой, отсутствием самовыражения, зависимостью от других людей, непродуктивной тратой времени и т. д.).

Именно недовольство заставило их принимать решения, напряженно работать, не бояться новизны, рисковать, использовать любой выпавший им шанс, чтобы идти и идти от одной победы к другой. Мощное стремление быть победителем заставляло выполнять эти условия постоянно. Любая остановка грозила стагнацией или спадом.

Активное недовольство — главный двигатель их успеха. Победители не могут жить сегодня в тех условиях, которые они создали вчера. Им этого мало. Они хотят уже сегодня жить в своем завтра. Победители не цепляются судорожно за ситуацию, которая их устраивает, так как чувствуют, что все что угодно лучше, чем неудовлетворенность от нищенского существования.

Теодор Рузвельт как-то сказал, что лучше праздновать великие победы и переживать триумфы, даже если тебя ждет больше число поражений и ударов, нежели пребывать среди серых безликих духов, не знающих ни горестей, ни радостей.

В популярной ныне телепередаче «О, счастливчик!» ведущий спрашивает каждого участника викторины: как он распорядится деньгами в случае выигрыша максимальной суммы — миллиона рублей? Почти все знают, куда денут деньги, но редко кто действительно бывает ориентирован на выигрыш миллиона. А ведь все зависит именно от выбора стратегии: вы играете, чтобы выиграть, или ориентируетесь на то, чтобы не проиграть. (Выбор стратегии — яркая характеристика психотипа личности.) И как вы думаете, кто чувствует себя более счастливым?

Кто ставит на победу, тот и видит перед собой только победу. И независимо от того, выиграет он миллион в этой игре или нет, он наверняка эту вершину в миллион рублей покорит в ближайшее время каким-то иным способом. А по тому, в какой момент другой игрок добровольно сходит с дистанции, опасаясь потерять уже выигранные деньги, можно определенно судить о той планке, которая кажется ему предельной.

***Активное недовольство качеством своей жизни — главный внутренний двигатель успешных людей. Любовь к деньгам — всего лишь топливо для этого двигателя. Чем дальше цель — тем мощнее должен быть двигатель и больше топлива.***

## **Глава 6. МУДРЫЙ СОВЕТ ДОРОГОГО СТОИТ**

В конце 1980-х годов я работал обычным фотокорреспондентом в заводской многотиражке. Иногда мои снимки печатали в областной и даже в центральной прессе. И я тогда несказанно радовался случайным «левым» гонорарам. Конечно, хотелось большего, но не так-то просто было попасть в штат хорошего издания.

Как-то в одной из редакций я встретил своего знакомого журналиста, Андрея, разговорились. Он уже к тому времени создал свое издательство и удивился, что я все еще на мели. «Да ты же мог уже свою машину иметь, а не на плече таскать кофр. Пораскинь мозгами, сделай несколько рекламных снимков для печати на полиэтиленовых пакетах — они сейчас в ходу, заработаешь хорошие "бабки"!» Короче, познакомил он меня с директором предприятия, выпускавшего, помимо всего прочего, эти пакеты, я взялся за один заказ, другой, появились первые приличные деньги. Звоню своему благодетелю, Андрею, приезжаю к нему с бутылкой французского коньяка. А у него еще какой-то парень сидит за столом и пытается его: «Ну, признайся, Андрей, где у тебя то место, которым ты деньги чувствуешь? Я еще ни у кого не встречал такого феноменального чутья».

Ба, вон оно что! Не одному мне, оказывается, он дельный сонет дал. С тех пор и пошло: каждый раз, перед тем как

совершить какую-нибудь сделку, я приезжал к Андрею советоваться. И еще не было случая, чтобы он ошибся. Хотя иногда доходило у нас и до споров. Я доказывал все преимущества, уверял его в том, что дело выигрышное, надежное, прибыльное, а он только морщился и говорил, что все это детский лепет и ему даже неохота это обсуждать

Сейчас я имею свой бизнес, купил хорошую квартиру, женился. Недавно у нас родился сын, и я назвал его Андреем в надежде на то, что он будет таким же умным и проницательным, как его старший тезка. И по-прежнему каждый раз, перед тем как вложить деньги в тот или иной проект, приезжаю к своему другу советоваться. Без этого мне удачи не видать.

*Михаил, бизнесмен*

## КОММЕНТАРИЙ

Действительно, есть люди с поразительным чутьем на деньги. Порой кажется, что сверхчувствительная интуиция дана им от Бога, и нечего даже пытаться что-то в этом понять.

Но если присмотреться внимательнее, то в большинстве случаев окажется, что их прогнозы базируются на обширном сборе исходных и сопутствующих данных, детальном анализе ситуации, переработке колоссального количества информации. Обладая хорошими связями на разных уровнях, они имеют возможность получать информацию из разных источников, сопоставлять факты. Эти люди практически круглосуточно работают в режиме включенного компьютера: прокручивают разные ситуации в голове, осмысливают их, тренируя свою память, развивая интуицию и ум. В подавляющем большинстве случаев их прогнозы по самым различным направлениям бизнеса сбываются.

Вот в чем загадка «чутья на деньги». Выигрывает тот, кто лучше думает.

Можно без преувеличения сказать, что мышление — это основной человеческий ресурс. Качество нашего будущего целиком зависит от качества нашего сегодняшнего мышления. На Западе уже более четверти века назад задумались над непосредственным обучением мышлению как навыку.

Основоположником «мышления о мышлении» можно считать Эдварда де Боно, англичанина с французской фамилией. Именно он является автором термина «нестандартное мышление», который теперь внесен в «Оксфордский английский словарь».

На первый план сегодня выходят творческий, конструктивный, моделирующий и операционный аспекты мышления. Таковы требования времени.

Существуют 3 уровня знаний: формализованные, частично формализованные и неформализуемые вообще. В целом ряде случаев информация уходит в подсознание (неформализуемая информация, которая может быть ключевой) и перерабатывается именно там. Натренированный мозг способен усваивать и анализировать колоссальное количество информации всех трех уровней. И суть прогнозирования заключается именно в правильной работе с нею, нахождении возможных подводных камней в данном бизнесе, расчете вариантов подстраховки. Именно на этом этапе чаще всего происходит ломка стереотипов, появляется элемент новизны, дающий огромные преимущества не только в бизнесе.

Информация решает все. Все наши беды от недостатка информации. Чтобы его бизнес процветал, деловой человек должен постоянно быть в курсе того, что происходит на внутреннем и внешнем рынке, обладать достоверной информацией о конкурентах. Он должен постоянно вести поиск новых возможностей для вложения капитала. Как правило, успешные деловые люди обладают одним и тем же набором качеств:

1. Умеют прогнозировать, видеть перспективу и просчитывать варианты так, чтобы избежать ошибок и минимизировать риск.
2. Умеют быстро считать, определять чистую прибыль, дабы не создавать «артель напрасный труд».
3. Умеют работать с информацией, имеют «нюх на деньги» — хорошо знают, где сегодня можно заработать.
4. Хорошо ориентированы в ценах, расчетливы.
5. Легко воспринимают новизну и легко ломают стереотипы.
6. Умеют строить простые схемы бизнеса, практичны.
7. Имеют мужество вовремя остановиться и понять, что дальше что-то делать бесполезно, это может привести

только к проигрышу.

В бизнесе ценится способность выстраивать простые цепи. Ведь чем больше звеньев цепи и элементов в ней, тем больше вероятность нестыковки, несрабатывания, поломки или задержки. Если нет необходимости в сложной цепи (которая возникает, например, при уклонении от налогов или запутывании конкурентов), то можно сказать, что «простота цепи — залог здоровья бизнеса». Лучше всего работать напрямую. Хорошую возможность иногда дает само государство, когда удается заключить прямой договор на поставку ему чего-либо.

Причины, по которым одни выплывают в бурных водах экономики, а другие идут ко дну, никакого отношения к экономике не имеют. В гораздо большей степени это зависит от способности создать, узнать и оценить представляющиеся возможности. Это и есть та самая бесценная «предпринимательская жилка». Пусть на рынке «застой» — ищите свою «нишу». Не тяните времени, перестраивайтесь! Очень часто деньги можно сделать из ничего. Приведу пример.

В годы «застоя» один предприимчивый человек сделал хорошие деньги, попросту ковыряясь на заводской свалке. Он собирал там кисточки, которыми наносили позолоту на чайные сервизы. Он обрабатывал их особым образом, извлекая миллиграмм за миллиграммом чистое золото. Позднее он стал чеканить из добытого драгоценного сырья золотые червонцы, ничем не отличавшиеся от царских монет и пользовавшиеся спросом на рынке. Но поскольку занятие это было слишком рискованное, впоследствии он просто открыл ювелирную мастерскую.

Вернемся к вопросу о риске. Иногда он бывает просто необходим, особенно на стадии накопления первоначального капитала. Но здесь необходимо вовремя остановиться. Когда встает вопрос о сохранении крупных средств, здесь риск 50 на 50 — опасное дело. Мои знакомые — уже состоявшиеся бизнесмены — считают, что для них предельная величина риска, на который они могут пойти, не должна превышать 10 %. Все дела с большей долей риска они сразу же отвергают.

Все крупные бизнесмены имеют в своем арсенале бизнес-аналитиков. Впрочем, некоторые идут дальше и даже приглашают на постоянную работу прогнозистов-астрологов. Среди

американских звездочетов даже появились свои «звезды». Например, Генри Вайнгартен, астролог финансовой элиты США. Он консультирует магнатов: куда и когда им вкладывать деньги. Вайнгартен утверждает, что из 400 крупнейших биржевых компаний Уолл-Стрита 300 используют астрологов. «Миллионеры не используют астрологию. Миллиардеры — используют», — говорит Вайнгартен, и его слова подтверждаются фактами: Рокфеллер, Морган и Вандербильдт имели личных астрологов. Более того, астрологом был Бенджамин Франклин — с помощью астрологии он выбрал дату инаугурации Джорджа Вашингтона. Администрация Рейгана, считают астрологи, была столь успешной, потому что чета Рейган советовалась о каждом шаге со своим звездочетом Джоан Куэйгли.

Кстати, очень интересно, как реагируют удачливые бизнесмены на разного рода приметы. Обычные люди на что обращают внимание? На черную кошку, перебежавшую дорогу, на разбившееся зеркало и прочие приметы, предрекающие неприятности. А вот что говорил один удачливый предприниматель о своем отношении к приметам: «Я верю в приметы. Но только в хорошие, в те, которые придумываю сам. Каждое утро, отправляясь на работу, я стараюсь найти вокруг себя такие приметы, которые настроят меня на то, что сегодня появится возможность заработать еще больше денег».

***Лестница успеха выстраивается таким образом:***

***Первая ступень — сбор информации.***

***Вторая ступень — анализ ее.***

***Третья ступень — определение алгоритма.***

***Четвертая ступень — действие.***

## **Глава 7. ИСКУССТВО ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ**

Принцип личной материальной заинтересованности никто не отменял, поэтому вопрос «как делать деньги?» остается главным. Итак, по порядку.

1. Каждый человек, занимающийся или планирующий заниматься бизнесом, должен спросить самого себя:

какими преимуществами я уже обладаю и какие преимущества я смогу получить перед другими людьми? Что является моими бесспорными сильными качествами? Каждый бизнес должен иметь свой конек. Он должен либо производить необычные вещи, либо производить обычные вещи новым способом. Большинство людей, начинающих свое дело, подражают своим конкурентам. Они нацелены на однообразие, хотят быть «нормальными», боятся экспериментировать. И в этом их ошибка. Дело в том, что даже невыдающийся человек может сделать выдающийся бизнес — но только в том случае, если усвоит важность придания преимуществ своему делу. Бизнес должен быть умным, иметь отличительные черты. В противном случае он будет прозябать или просто не выдержит конкуренции.

2. В деловом мире, так же как и в природе, выживает наиболее приспособленный. Почти каждый крупный бизнес сначала был мелким. Но всегда изначально он обладал рядом преимуществ. Бизнес продолжает расти до тех пор, пока развивает и использует свои преимущества. Никогда не нужно рассматривать свой бизнес как нечто законченное, совершенное. Если бизнесмен считает, что он уже выполнил свою миссию и настал черед потребителей обеспечивать ему постоянный доход — это первый шаг к предстоящему краху и банкротству. Не может быть предела для развития и расширения бизнеса. Подумайте о тысячах идей и усилий, которые привели к созданию мощных предприятий, являющихся лидерами в своих отраслях! Каждое усовершенствование — это преимущество. Главная задача — наращивание своих преимуществ. Нужно добиваться наилучшего использования всех своих активов — денег, товаров, собственности, знаний и опыта. Именно в этом заключается правильная жизненная позиция каждого, кто собирается открыть или же начал свое собственное дело.
3. Ни один портной не возьмется шить костюм из двух метров материала. Тем не менее очень много людей берется за бизнес, намного превосходящий размер их капитала. Нельзя сделать тонну бизнеса с килограммом капитала. В чем заключается основная психологическая ошибка неопытного человека? Он руководствуется широко

распространенным заблуждением, что чем больше бизнес, тем больше прибыль. Но для начала главным является не прибыльность, а надежность. Каждое новое предприятие — это эксперимент, и неразумно рисковать большими деньгами, пока нет признаков того, что дело будет успешным. Размеры необходимого стартового капитала зависят от вида бизнеса. Они зависят от того, насколько быстро продаются товары. Владельцу овощного магазина, к примеру, нужен капитал, вдвое меньший, чем торговцу скобяными изделиями. Человек с небольшим капиталом должен взвесить все «за» и «против», прежде чем согласиться на то, что поначалу кажется очень выгодным предложением. К примеру, ему могут предложить открыть филиал, соблазняя низкой арендной платой за помещение. Он не должен принимать этого предложения, если не имеет капитала, по крайней мере вдвое превосходящего тот, который требуется для содержания филиала, дочернего предприятия. На этот случай опять же существует хорошая поговорка: «Не откусывай больше того, что можешь съесть».

4. Следует иметь в виду, что наиболее губительным для торговли является затоваривание, когда прекращается движение капитала. Нужно при небольшом капитале покупать только то, что можно продать в предельно малый срок, зависящий от рода товара. Это один из наиболее эффективных способов предотвращения финансовых затруднений. В противном случае вы просто будете обречены устраивать распродажи излишков по ценам ниже себестоимости, обрекая себя на убытки. И дай Бог, если ваш капитал выдержит такое.
5. Следует иметь в виду, что, каковы бы ни были условия для бизнеса в настоящий момент, они никогда не являются постоянными. Причины бумов и депрессий вполне реальны и носят финансовый характер. Главное, что нужно запомнить, — ни бумы, ни депрессии не продолжают вечно. Бум порождает перепроизводство, которое, в свою очередь, вызывает депрессию. А депрессия порождает нехватку товаров, которая вызывает бум. Поэтому во время бума нужно готовиться к депрессии, а во время депрессии — к буму. Во время депрессии, когда низкие

цены, наиболее мудрой политикой является вложение капитала. Новые здания и оборудование во время бума стоят гораздо дороже, чем во время депрессии. Поэтому бум — время для продаж, а депрессия — время для покупок. Этому правилу не очень легко следовать, но оно приносит большой доход. Во время бума фирм! должна увеличивать не свои долги, а резервы, а во время депрессии — совершенствовать свою организацию, готовить персонал, обновлять оборудование, разрабатывать плана для воплощения в будущем, когда ситуация улучшится.

6. Человек с ограниченным капиталом, начинающий свое дело, бывает вынужден использовать кустарное или старое оборудование. Но, как только это становится возможным, он должен приобрести оборудование, ибо именно оно приносит прибыль. Не все понимают это. Иногда даже крупные фирмы, у которых есть резервы, оставляют деньги лежать в банке, хотя приобретенное на эти деньги оборудования позволило бы увеличить прибыль на 30 %. Истинной правдой является именно то, что современное оборудование ничего не стоит, так как быстро себя окупает и затем начинает увеличивать прибыль. Развитие с устаревшим или изношенным оборудованием — это не экономия, а лишние расходы и потери для фирмы.
7. Наем на работу сродни искусству, дающему колоссальную выгоду. Существует ряд тестов, позволяющих судить о тех или иных качествах кандидатов на определенные должности. Однако не существует абсолютного метода определения лучших работников. А это прискорбно, ибо можно считать статистически установленным, что 10 % работников работают во всю силу, 30 % используют три четверти своих возможностей, 30 % применяют свой потенциал наполовину, 30 % выкладываются примерно на две пятых. Средний показатель использования своих возможностей в работе составляет всего 60 %. Поэтому 40 % возможностей работников не используется. Если работодатель серьезно не задумается над этим фактом, то его время уже прошло. Как сделать так, чтобы коэффициент полезного действия работников максимально приблизить к 100 %?

Существует по крайней мере 3 меры воздействия, которые достаточно эффективны. Речь пойдет о следующих факторах:

*Персональное внимание.* Если сотруднику уделяется не больше внимания, чем машине, которую он обслуживает, то он не чувствует морального стимула к работе. Но если с ним обращаются как с человеком, то и работать он будет как человек. Если вы своим дружеским отношением и вниманием к нему усилите его чувство собственного достоинства, он будет работать изо всех сил.

*Обучение.* Как правило, лодырем является тот работник, которого не научили работать должным образом. Нехватка знаний и умения приведет к недовольству результатами работы, и она не будет интересовать его. Вместе с тем, если работнику дать специальные знания, то он станет работать как знаток своего дела, а не как «рабочая лошадка». Обучение должен вести квалифицированный специалист.

*Стимулирование.* Имеются в виду все виды поощрений — похвала, премия, заработная плата. Почти каждый работник будет работать соответственно своим способностям в том случае, если его отмечают, хвалят и он получает денежное вознаграждение за свое старание сделать все как можно лучше, быстрее и качественнее.

8. Никакая модернизация оборудования и резервы капитала не обеспечат надежности компании, которая игнорирует то, как к ней относятся ее сотрудники и посторонние люди. Не только бизнес должен быть привлекателен, сам его хозяин должен быть человеком, заслуживающим доброго к себе отношения. Положительная репутация дорогого стоит. Факт, что каждый бизнесмен участвует в «Состязании за Популярность». Против него выступают все конкуренты. Решение принимают потребители. И нужно четко осознавать это. Любой бизнес нужно приспособлять под потребителя. Для него бизнес должен быть надежным и приятным. Нужно проводить специальные исследования для выяснения покупательского спроса. Это очень важно, поскольку, как известно, покупатели приходят только за тем товаром, который им нужен.

9. Одно из основных правил гласит: сначала нужно правильно поставить дело, а потом сделать его широко известным. Если предлагаемые товары и услуги не произведут благоприятного впечатления на потребителей, то рекламирование их — пустая трата времени и денег. В такое время, как наше, реклама обязательна, но она не первое, что нужно сделать. Первое — добиться того, чтобы ваш бизнес заслуживал рекламы. Есть старая поговорка: «Хорошие товары продают себя сами». Истина состоит в том, что продажа нового предмета требует столько же способностей и расходов, сколько его производство. Почти каждому новому изобретению или услуге публика говорила «нет» до тех пор, пока сбыт и реклама не убедили ее сказать «да». Для бизнеса эффективная реклама то же самое, что йод для человеческого тела. Это элемент, который оказывает заживляющее действие. Без рекламы бизнес остановится в своем развитии. Не будет ни массовых продаж, ни массового производства.
10. Таких вещей, как автоматический бизнес и вечный деловой двигатель, не существует. Движение в бизнесе нужно постоянно поддерживать. Нужно продвигать свой бизнес к публике, а публику — к своим товарам, к своему бизнесу. Большинство людей делают только то, к чему их подталкивают, немногими людьми движут их собственные побуждения. Людей нужно подталкивать, просвещать, убеждать. Покупают ли люди то, в чем нуждаются? Нет, не покупают. Они покупают то, что стало уже привычным, и почти каждая новая вещь, какой бы полезной она ни была, должна быть им поначалу навязана. Следует взять за правило, что бизнес следует начинать с конца — с обеспечения сбыта. Это применимо к промышленникам, торговцам, фермерам, производителям услуг. Недостаточно производить и складировать товары. Нужно формировать для них рынок. Судьба успеха целиком зависит от рынка. Многие производящие фирмы дают только половину возможной прибыли, так как мысли их директоров направлены на производство, а не на сбыт. У них обширные знания о материалах и производстве. Они умело управляют рабочими. Но им неведомо искусство

формирования рынка, и они не оценивают по достоинству важность сбыта, не видят того, что именно он является надеждой и опорой организации.

11. Можно сказать, что карьера человека начинается тогда, когда он обретает чувство времени — начинает стремиться более эффективно использовать его. Аксиомой бизнеса является то, что «расход времени увеличивает издержки». Чем больше времени требуется на изготовление предмета, тем дороже он стоит. Недаром существуют такие величины, как стоимость человеко-часа или машино-часа. Опять же, если торговец держит товар год, а потом продает его, он в конечном результате получает меньшую прибыль, чем если бы продал его в течение недели. Если компания имеет 5 тыс. служащих и если каждый из них теряет по минуте, это будет означать потерю более чем 10 восьмичасовых дней. Людям, которые все время опаздывают, не место в деловом мире. Они причиняют неприятности и себе, и другим. В результате их считают ненадежными. Пунктуальная выплата долгов или выполнение обязательств по поставкам — принципиальные вещи в деловой жизни. Нужно держать свое слово, чтобы иметь доброе имя в бизнесе и финансовой деятельности. Это присваивает вам марку надежности. Успех сопутствует тем, кто начинает свои дела вовремя. О многих проигравших было сказано: «Он опоздал». Время — это деньги человеческой жизни, подлинный человеческий капитал.
12. Наиболее революционная и прибыльная вещь в деловом мире — эффективная методика работы. Принцип эффективности помогает нам найти оптимальный способ выполнения нашей работы. В любом бизнесе, мелком или крупном, неповторимого очень мало. Нет такого бизнеса, который был бы целиком уникален. Даже в промышленном бизнесе обычно 80 % общепринятого и только 20 % — специфического. Транспорт, хранение, энергетическое снабжение, функции рабочих, канцелярская работа, сбыт, управление служащими и т. д. — все это присуще всем компаниям. Поэтому использование стандартных принципов эффективной организации работы этих 80 % способно принести

значительную выгоду.

Эффективность порождает Изучение, следующее за ним Обдумывание и Действие. Такая формула: Э = И + О + Д — очень легко запоминается. То, что мы называем эффективностью, представляет собой набор фактов, цифр, идей и методов, которые доказали свою результативность в увеличении сбыта, продукции и прибыли. Эффективность целиком основывается на том, что имеет место на практике. Более полезного знания не существует. Результаты применения методов повышения эффективности почти невероятны.

13. Для людей, которые все знают по чуть-чуть и ничего настоящего, в бизнесе отведено очень скромное место. Но и всеобъемлющее знание недостижимо. Необходимо сосредоточиться на своей области и овладеть теми знаниями, которые необходимы для нее. Но учиться нужно у лидеров. Успех потому является редким явлением в бизнесе, что основная масса деловых людей не может заставить себя учиться или считает это ненужным. Но можно быть уверенным, что именно те, кто сейчас учится, станут во главе нашей торговли и промышленности через несколько лет.

Если бизнесмен считает, что у него тяжелая работа, если он вечером приходит домой измотанным, то обычно это признак того, что ему не хватает знаний или умения. Это свидетельствует о том, что ему нужно подучиться. Эффективность предполагает, что всегда есть способ выполнить работу хорошо, легко и быстро. И всегда есть человек, книга или курс обучения, способные дать необходимые знания и научить, как эффективно и с наименьшими трудностями выполнить работу.

14. Многие люди сидят на своем бизнесе, как курица на яйца! Если бы это было возможно, они приносили бы свои б из нес домой и прятали на ночь под кровать. Эта ошибка происходит от чрезмерного старания. Бизнес не нужно высиживать, его нужно организовывать. Если человек пытается быть незаменимым, это плохо и для него, и для его бизнеса. Любому, кто не учит своих подчиненных

обходиться без него, недостает качеств созидателя бизнеса. Если почти все свое время человек уделяет контролю, то он пренебрегает творческой работой, которая и дает развитие его бизнесу.

Для чего работодатель платит своим работникам жалование? Для того чтобы освободиться от части работы и обязанностей. Он должен заниматься только тем, что надлежит делать хозяину бизнеса, находиться наверху, а не внизу или посередине. Он должен, насколько это возможно, обеспечить эффективность действий подчиненных и их уверенность в своих силах. Невыгодно платить жалование тем работникам, которые являются не более чем мальчиками для поручений. Если работодатель может со спокойной душой оставить свой бизнес, отправляясь в кругосветную поездку, то это доказывает, что он хороший организатор.

Чего нужно избегать в бизнесе — это концентрации власти. Она разрушила многие государства, и никто не знает, сколько тысяч компаний. Нет ничего хуже диктатуры. Знание нельзя заменить властью. Некоторые люди с низким уровнем развития отдают предпочтение таким качествам своих подчиненных, как подобострастие и слепое повиновение. Они ставят спесь выше прибыли и в итоге оказываются в стране дураков. Никто не говорит им правду. Обычно в такой фирме вырабатываются свои конспиративные приемы для обмана этих людей.

Еще один бич бизнеса — централизация, которая тоже тесно связана с концентрацией власти. Существовало мнение, что чем крупнее компания, тем меньше доля издержек и потерь. Создавались огромные фирмы. Это была эра укрупнения. И дело зашло так далеко, что, например, менеджер группы магазинов не мог купить карандаши без разрешения центрального офиса. Результат — финансовый крах и продажа магазинов конкуренту. Даже Генри Форд поначалу попался на эту удочку, но потом пересмотрел свою точку зрения. По его мнению, доля издержек мелких предприятий, входящих в его империю, не больше, чем у крупных заводов, а система управления стала гораздо более гибкой. Так что будущее не за концентрацией, а децентрализацией власти.

15. Каждый бизнесмен должен помнить, что все в бизнесе

зависит от чистой прибыли. С ее исчезновением рушится и весь бизнес. Если отменить борьбу за прибыль, то получится борьба за существование. И Россия с ее непомерным налогообложением знает это и ищет пути возвращения к системе чистой прибыли. Нормальная чистая прибыль для среднего бизнеса, согласно данным экспертов, равна 14 %. Тому, кто получает меньше, его бизнес недоплачивает. Если фирма приносит меньше 14 %, она не застрахована от финансовых затруднений, а ее акционеры получают слишком мало. Величина чистой прибыли должна быть пропорциональной риску. Тому, кто занимается куплей-перепродажей, заслуженно положена большая прибыль. Он делает то, на что не осмеливается идти большинство. Деловому миру всегда приносили большую пользу законная спекуляция и продвижение сбыта.

Железное правило состоит в том, что цена должна быть достаточно высокой, чтобы в ней хватило места для приемлемой чистой прибыли. Это правило нельзя постоянно нарушать, не поплатившись за это провалом. В наши дни новых расходов, рисков и ужасающих налогов ясно, что цены должны быть выше. Пришло время, когда чистая прибыль может быть получена посредством эффективной постоянной защиты соответствующих цен.

16. Одна из опасностей, которые способны настигнуть любой бизнес, большой или малый, состоит в том, что его может поглотить рутинная работа. Бизнес должен прогрессировать, непрерывно двигаться вперед. В каждом виде торговли, производства и оказания услуг существует три вида фирм. Лидеры, Последователи, Бездействующие. Эксперты говоря что из ста фирм, занимающихся определенным делом, только одна является Лидером, двадцать — Последователями, остальные — Бездействующие.

Каждый понедельник для бизнесмена должен начинаться с вопроса: что делать дальше? Странно, но факт, что большинство деловых людей каждую неделю часами думают о том, что было, и

очень мало времени отводят для того, чтобы заглянуть в будущее. Многие фирмы выбрасывают большие суммы на содержание статистических отделов. Если полученные данные не используются для принятия решений, ориентированных на будущее, то эти деньги тратятся впустую.

Для того чтобы поддерживать жизнеспособность фирмы, нужно экспериментировать. Не беда, если половина экспериментов окажутся неудачными. Один удачный эксперимент в году может окупить все остальные. Поисковая деятельность должна занимать важное место не только ради увеличения прибыли, но и для поддержания мозгов фирмы в активном состоянии. Да и вообще, можно порекомендовать две трети средств, расходуемых на статистику, перебросить на финансирование исследований. Когда фирма начинает организовывать исследовательскую работу, это верный признак движения вперед.

***Искусство делать деньги сводится к искусству получать чистую прибыль. Крупный успех — это результат длительного процесса творчества и приспособления к меняющимся вкусам потребителей. Бизнесмен всегда должен быть начеку и знать, что происходит вокруг. Бизнес — это процесс, который нужно постоянно поддерживать в активном состоянии.***

## **Глава 8. СОХРАНЕНИЕ БОГАТСТВА**

Быть богатым в наше время очень накладно.

*М. Харрингтон*

Абсолютной надежности в бизнесе не существует. Исследования показывают, что на Западе и в США из 100 бизнесменов только четверо становятся богатыми и сохраняют свои деньги. Большинство делает деньги и теряет их. Почему это происходит? Не потому ли, что они учились делать деньги и не учились сохранять их? Но если следовать некоторым правилам, то вероятность сохранить нажитое увеличится во много раз.

**1. Никогда нельзя верить тому, что слышишь.** Нужно следовать принципу Декарта: «Подвергай все сомнению».

Каждую минуту в финансовой сфере происходят десять обманов. Большинство из них непреднамеренны — их можно назвать финансовыми неточностями. Но при этом люди теряют деньги, и немалые.

В сфере финансов нет незаинтересованных людей: каждый преследует свои корыстные личные цели. Каждый старается сыграть или на повышение, или на понижение. Например, в девяти случаях из десяти советы покупать исходят от самих продавцов, а советы продавать — от покупателей.

Что касается сообщений о деятельности акционерных обществ, то им также нельзя доверять безоголосно. Печальный пример нашего недавнего прошлого — финансовые и товарные пирамиды.

Не заслуживают доверия и балансовые отчеты. Каждый год в тысячах из них расходам придается вид доходов и наоборот.

Некомпетентность, излишняя доверчивость и невежество всегда опасны, но более всего — в мире финансов. Поэтому покупайте только то, что уже хорошо знаете.

**2. Всякий раз, когда у вас просят деньги, отложите ответ до завтра — это правило уберезет вас от многих убытков.** Благодаря усилиям разных паразитов (в том числе и государственных) и разного толка мошенников, плутов и попрошайек в современном мире весьма развито искусство лишать людей их денег. Человек с деньгами должен держаться, как осажденная крепость. Учтите, что искусство нападения в сфере финансов значительно превосходит искусство защиты.

В частности, никогда не нужно уступать предпринимаемому натиску. Каждый раз нужно спокойно, хладнокровно спрашивать себя: «А что получу я? И что получу?» Свой собственный интерес — это не та вещь, которой надо стыдиться. Своя выгода является основополагающей ценностью в бизнесе.

Будьте как можно проворнее, когда сами делаете свои дела, играете в свою игру. Но когда речь идет о том, что нужно расстаться со своими деньгами или собственностью, будьте медлительны. Никогда не покупайте, не отдавайте, не давайте займы и не вкладывайте деньги под давлением.

**3. В мире финансов основной способ делать деньги — спекуляции.** Многие инвестиции неожиданно превращаются в спекуляции, а многие спекуляции становятся инвестициями.

Именно поэтому никакими законами нельзя отменить ни учредителей и спонсоров, ни биржевых мошенников.

Вы избегнете существенного просчета, если будете делать деньги на собственности, а не на планах. Разница между ними состоит в том, что собственность обладает неотъемлемой ценностью, в то время как ценность плана полностью зависит от его реализации. Самый совершенный план может быть преддверием банкротства.

План — это то, во что люди хотят верить, а не то, во что они должны верить. Поэтому планы всегда будут популярны. И всегда будут происходить одни и те же надувательские истории.

Чем умнее человек, тем больше он может полагаться на планы. Чем труднее он соображает, тем больше он должен иметь дело с собственностью. Именно поэтому изучайте все подробности плана, собственности, самого себя. План, в сущности, — ничто, быстрый способ растрачивания денег, если, конечно, за планом не стоит человек, обладающий опытом, способностями, честностью, достаточными для его успешного осуществления.

**4. До тех пор пока вы не станете настолько богаты, что сможете позволить себе терять деньги и не сожалеть об этом, не покупайте ни одной вещи только потому, что она вам понравилась.** Часто неопытный предприниматель покупает товары, которые удовлетворяют только его вкусу, а потом обнаруживает, что они никому (кроме него) не нужны. И товары мертвым грузом оседают у него на балансе.

При покупке всегда нужно принимать во внимание следующее:

а) продажная цена определяется спросом, а не стоимостью или ценностью (известен, например, случай, когда авианосец и редкая почтовая марка были проданы за одну и ту же сумму);

б) нельзя тратить деньги в угоду своим прихотям и при этом думать, что вы делаете вложение капитала;

в) чем необычнее предмет, тем меньше шансов найти на него покупателя. Чем привычнее вещь, тем больше она привлекает покупателей.

Иначе говоря, нужно стремиться к тому, чтобы с финансовой точки зрения товары были как можно больше похожи на деньги. Великая ценность денег состоит в том, что они нужны каждому. Поэтому, когда покупаете что-нибудь, подумайте:

можно ли повесить цену и найдутся ли другие люди, которым это нужно? Если да — можно смело покупать. Стоимость собственности отчасти зависит от ее способности быть проданной. За исключением тех случаев, когда у вас есть деньги, которые вы готовы потерять, покупайте только то, что можно быстро продать без потерь. Не связывайтесь с тем, что продать нельзя.

**5. Лучше сразу получить небольшую прибыль, чем позднее — крупную.** Мы все слишком привязаны к своей собственности и относимся к ней как к чему-то неотчуждаемому, не подлежащему продаже. Слишком многих людей одолевает подозрительность, когда им предлагают за их товар высокую цену. Они предпочитают подождать дальнейшего ее повышения. Но это неправильная позиция. Суть состоит в том, чтобы использовать каждую благоприятную возможность верного и быстрого получения прибыли. Каждая малая часть, присоединенная к тому, что уже есть, делает вас богаче.

Учитесь делать деньги при помощи предприимчивости: думая, планируя, используя возможности, которые открывает колебание цен. Это творческая работа, законный способ делать деньги, самый полезный и наименее вредоносный из всех, применяемых в мире бизнеса.

**6. В финансовой сфере толпа всегда проигрывает.** На рынке капиталовложений всегда существуют две толпы: толпа покупателей и толпа продавцов. И когда человек попадает на этот рынок, он неизменно присоединяется к той толпе, которая больше. Именно это и является одной из главных причин убытков. Следить нужно за ценами, а не за толпой. Финансы — прямая противоположность политике, их мало волнует мнение большинства. Цены не устанавливаются голосованием.

Отсюда вывод: никогда не покупайте, когда покупателей больше, чем продавцов, — обязательно переплатите. Никогда не продавайте, когда продавцов больше, чем покупателей, — получите гроши. Большинство людей являются оптимистами во время бума и пессимистами — во время депрессии. Но тот, кто действительно делает деньги, выступает пессимистом во время бума и оптимистом во время депрессии.

Когда цены высокие, мы думаем, что они обязательно поднимутся еще выше. Истина же состоит в том, что если цена на какой-то товар растет, именно это является признаком его скорого

подешевления. А если что-либо дешевеет, то вслед за этим последует подорожание.

**7. Большинство фирм получают невысокую прибыль потому что капиталы у них омертвлены, не находятся в обороте.** Слишком много товаров лежит на дальних полках. Слишком много неиспользуемого оборудования. Слишком большой запас сырья. Слишком много зданий... Все это означает бездействующий капитал, а это своего рода паралич.

Норма прибыли больше зависит от скорости продаж, чем высоких цен. Выгоднее сделать 5 % за месяц, чем 30 % за год. Это известно всем ростовщикам, но не всем торговцам. Правилom преуспевающего торговца должно быть: «Купил сегодня — продай; завтра». Такое же правило полезно и для финансистов. Постоянно держите деньги в обороте. Каждый рубль — маленький рабочий. Нужно сделать так, чтобы он работал, а не спал, — находил се применение и быстро возвращался, ведя за собой новую маленькую монетку.

**8. Как только вы убедитесь, что можете эффективно обращаться с деньгами, срочно берите кредит.** Многие бизнесмены испытывают ужас перед долгами. Они занимаются бизнесом, используя только то, что имеют сами. Они явно перестраховываются. И результат — выходят в открытый океан торговли и коммерции на маленьком корабле, имя которому «Наличные» и стараются держаться ближе к берегу. Но ведь у берега больше скал, а мелководье гораздо опаснее, чем глубокие воды.

Каждому бизнесмену следует иметь какие-то свои средств прежде чем осмелиться попросить деньги у других. Но как только вы убедитесь, что можете эффективно обращаться с деньгами, срочно берите кредит. И не ждите, пока заработаете еще. Если хотите заработать больше денег, берите в кредит столько, сколько можете вложить в свой бизнес. Это быстро окупится и начнет приносить прибыль.

**9. Главное в бизнесе — это не то, какое он производит впечатление, а то, какую он приносит прибыль.** Каждый крупный бизнесмен, начиная свое дело, думал сначала о нем, а потом уже о себе. Лучше иметь процветающее дело в конюшне, чем убыточное — в здании из стекла и бетона.

Бизнесом побуждают заниматься два фактора: прибыль и гордость. Если вы берете кредит для прибыли — все в порядке.

Но если занимаете для поощрения собственной гордости — ваш бизнес в опасности. Взятые в кредит деньги либо возносятся, либо низвергаются—в зависимости от того, как они используются.

**10. Как только вы открыли счет в банке, научитесь говорить «нет».** Известно, что, как только у вас появляются деньги, к вам начинают приставать попрошайки. У них одна цель — переместить некоторую сумму из вашего кармана в свой. Дать займы — это и не подарить, и не вложить. Это не принесет ни благодарности, ни шансов получить прибыль.

Одалживая деньги порядочному человеку, чаще всего портишь с ним отношения. Давая займы, всегда теряешь друга. Кредитора никогда не любят. Как только ты дал займы, сразу перестаешь быть «своим парнем» и становишься безжалостным перестовщиком. Долги всегда угнетают человека, и он перекладывает этот гнет на кредитора.

**11. Если купить обычные акции лучшей фирмы в худшей отрасли, то можно быть настолько уверенным в прибыли, насколько вообще можно быть в чем-то уверенным в этом мире финансового риска.** Всегда в сфере экономики можно обнаружить отрасль, которая находится в упадке. Но и почти всегда в этой отрасли есть по крайней мере одна фирма, о которой известно, что она надежна, перспективна и хорошо финансируется. У этой фирмы должны быть обычные акции — именно такие акции поднимаются выше и падают ниже, чем другие ценные бумаги. Во время спада эта фирма вместе с остальными в отрасли идет по нисходящей и ее обычные акции через некоторое время достигают своей низшей ценовой точки.

Нужно помнить, что ни одна отрасль не находится постоянно в упадке. Все они имеют свои подъемы и спады. И когда эта отрасль пойдет вверх, прежде всего будут расти приобретенные вами акции. Поэтому, если купить обычные акции лучшей фирмы в худшей отрасли, то можно быть настолько уверенным в прибыли, насколько вообще можно быть в чем-то уверенным в этом мире финансового риска. Так что такое вложение капитала должно принести вам солидную прибыль. Это больше, чем совет. Это указание на определенный, вполне разумный способ, как делать деньги, используя колебания цен на фондовой бирже.

## Глава 9. ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

Американский миллионер говорит:

– Когда мы с женой приехали в Америку, у нас было всего два цента. Мы купили два грязных яблока, вымыли их и продали за четыре цента. Потом купили на них четыре яблока и продали за восемь центов.

– А потом?

– Потом умерла моя бабушка и оставила нам в наследство два миллиона долларов.

*Анекдот*

Русский человек так устроен, что он больше надеется на чудо, нежели на самого себя. Все ему грезится, что в одно прекрасное утро хлынет на него манна небесная и не надо будет ломать голову над тем, как заработать деньги на хлеб насущный. Оттого-то у нас столько народу и ринулось в «МММ», что там запахло дармовыми деньгами. Ну и получили бесплатный сыр в мышеловке.

Я твердо убежден, что деньги должны быть заработанными. Не найденными, не выигранными, не украденными, не полученными: в результате спекуляции, а именно заработанными. Только тогда от них прок бывает, а из человека — толк.

Мне рассказывали про одного мужика, завсегда московского ипподрома. Его там все знали, и про его мечту — выиграть большую сумму денег — тоже все знали. Лет двадцать он делал ставки на скачках и на бегах, выигрывал небольшие суммы и все мечтал, мечтал... И вдруг оно привалило — счастье! Сорвал этот мужик такой куш, что ему и не снился в золотом сне. Ну и что? Как только получил он деньги, так его кондратий и хватил. Обширный инфаркт — и все, деревянный крест на могилке. Вроде всю жизнь человек готовился к большим деньгам, а оказался не готов.

Даже получение большого наследства и то губительно для наших людей. Не для всех, конечно, но для большинства. Мой сосед на даче получил в наследство от тетки большую квартиру в бывшем совминовском доме, продал ее за двести тысяч баксов и решил, что обеспечил себе безбедную жизнь. Бросил неплохую работу, свободным временем распорядился грамотно, по-нашему: на радостях стал выпивать, девок на дачу таскать. В конце концов, и дача сгорела, и его спасти не удалось...

Конечно, у любого здравомыслящего человека возникает этот вопрос: а способен ли он заработать ту сумму, которую считает для себя приемлемой? Если очень захотеть, то возможно. Но на деле — слишком мало людей действительно хотят, а не просто декларируют свое желание. Да и желания-то у многих убогие, они и мечтать-то не умеют, боятся. Когда человек говорит, что он бы хотел зарабатывать триста долларов вместо тех ста, которые получает, я сразу про себя отмечаю: у этого человека нет перспективы. Он так всю жизнь и будет склевывать крохи с чужого стола, у него нет ни больших настоящих планов на жизнь, ни желания их осуществить. Если следовать принципу «курочка по зернышку клюет», то и до старости не станешь обеспеченным и довольным жизнью человеком. Надо всегда желать гораздо больше того, что имеешь. Тогда можно достичь и необходимого уровня.

*Андрей, предприниматель*

## КОММЕНТАРИЙ

Действительно, жизнь показывает, что люди, к которым деньги пришли легко, чаще всего оказываются не способными их удержать, сохранить. Они так же легко их теряют.

Если у них спросить, на что они готовы потратить крупную сумму денег, ответ обычно бывает банальным: дача, квартира, машина, яхта. Зачем им нужна яхта где-нибудь в средней полосе России, где зима длится восемь месяцев в году, при этом вряд ли кто ответит. А главное, никто из них и не подумает вложить деньги в какое-нибудь перспективное дело. Не умеют ни варианты просчитывать, ни рисковать осознанно.

Наоборот, те, кто заработал их самостоятельно, потратив на это свой труд, интеллект, энергию, время, более цепко держатся за деньги. Они умеют ими распоряжаться и, как правило, говорят: «Да ни копейки я сейчас на себя не потрачу, все пушу в дело, в оборот. Когда будет у меня миллиона два-три долларов, тогда и куплю себе виллу, яхту и прочее». Они знают им цену, знают счет деньгам. Любой из них легко назовет вам не только цвет каждой купюры, но и скажет, что на ней изображено. Они всегда точно знают, сколько денег лежит у них в портмоне, сколько — в

каждом кармане. Они хорошо осведомлены о ценах на товары и умеют найти места, где нужные им товары продаются дешевле.

Вообще деньги как платежное средство воспринимаются на том уровне, на котором вы тратите их на себя лично. В десятках и сотнях тысяч долларов деньги воспринимаются как деньги, а в миллионах — как строительный материал для реализации планов.

Есть еще одно существенное отличие между людьми перспективными, умеющими зарабатывать деньги, и теми, кто малоперспективен. Первые всегда сожалеют о том, что так быстро подошли выходные дни. А вторые их обычно ждут не дождутся, думая: «Скорее бы пятница, а там суббота, воскресенье... Можно забыть о работе, отдохнуть, заняться любимым делом». Они не живут в течение недели, они отрабатывают положенный срок, работа не приносит им удовольствия. Немцы это называют «синдромом пятницы». В подсознании людей с «синдромом пятницы» всегда таится желание заболеть, чтобы посидеть дома. И так день за днем проходит жизнь, которая впоследствии вспоминается как череда серых унылых будней, изредка перемежавшихся приятным отдыхом.

В России есть и еще одна разновидность этого синдрома. У нас «синдром Пятницы» выглядит так: авось придет какой-нибудь человек (как Пятница к Робинзону) и все сделает за меня.

***Люди, к которым деньги пришли легко, часто так же легко их и теряют. А те, кто заработал деньги, цепко держатся за них, потому что знают им цену.***

## **Глава 10. БЛЕФУЮТ ВСЕ!**

Самые выгодные контракты с зарубежными партнерами я заключаю только благодаря умению блефовать. Средней руки предприниматель, как все русские люди, любитель пожаловаться на жизнь, я долго не мог взять в толк, отчего со мной не хотят иметь дело иностранцы. Оказалось, оттого и не хотят, что плевать они хотели на наши проблемы — им нужен партнер преуспевающий и перспективный. И я смекнул, что выход у меня один: надо учиться блефовать! И первый же опыт принес успех.

...Итальянцы с порога начали изображать из себя крутых ребят. Я спокойно выслушал их, а потом небрежно достал из ящика стола пустую кожаную папку с золотым тиснением и равнодушно изрек: «Здесь уже есть десяток серьезных предложений от разных фирм. Проекты на несколько миллионов долларов. Серьезные люди — серьезные проекты. Но вы мне чем-то симпатичны. Давайте так — вы все толково изложите на бумаге, а я постараюсь обдумать это в ближайшее время».

Они написали. Как полагается, поехали отметить знакомство в ресторан. По пути я, как тот небезызвестный кот в сапогах, мельком указывал на солидные офисы: вот наше совместное предприятие с австрийцами, а вот это — с японцами, а это — со шведами. «Нормальные люди давно уже вложили деньги в наше дело. Так что вы немного опоздали...» — прокомментировал я ситуацию. Похоже, итальянцы клюнули, начали что-то бойко обсуждать между собой. И тогда я решил их «дожать»: «Да, такие вот дела... Ну да ладно, с вами тоже интересно поработать. Мы сейчас контракт подпишем или после обеда?»

Контракт подписали в тот же день. Так началось мое восхождение на гору с названием успех.

*Алексей, бизнесмен*

## КОММЕНТАРИЙ

Блеф то же, что Новый год. Хоть и понимаешь, что с первого января ничего не изменится, но все равно хочется верить, что на этот раз он тебя не обманет. Так говорил один известный кутюрье.

Часто ли вы становитесь жертвой открытого обмана? Если вам не изменяет здравый смысл — то вряд ли.

А сознайтесь хотя бы себе — ловитесь ли вы на удочку изощренного блефа? Наверняка! И скорее всего дело не в вашей наивности или безнадежной глупости. Просто блеф — одна из естественных составляющих нашей жизни. Представьте себе пищу бел приправы. Пресно! Но добавьте в нее соли и немного специй — и прорежется поистине волчий аппетит. И не только еда, но и жизнь покажется такой, что облизнешься. Прорежется аппетит к жизни!

Каждый из нас имеет врожденную склонность к блефу. Может, это даже самая яркая краска инстинкта самосохранения. Ведь все мы хотим произвести на окружающих то впечатление, которое нам выгодно. И самое простое средство в таких случаях, конечно же блеф.

Что же такое блеф по своей сути? Это всего лишь заведомое преувеличение, приукрашивание, рассчитанное на легкое воспринимавшей стороны, на создание выгодного впечатления. Конечно, можно его трактовать и жестче, как действие, вводящее в заблуждение относительно действительных обстоятельств.

Но исполнители обычно бывают столь виртуозны, что поневоле вызывают восхищение, независимо от того, бывают они разоблачены или нет. Вспомните Хлестакова, графа Калиостро или Остапа Бендера.

Ученые даже попытались разработать некую шкалу допустимых уровней блефа для бизнесменов, политиков, журналистов, адвокатов, медиков, спортсменов и представителей прочих профессий, при которых достигаются необходимые результаты. Недобор или перебор — провал.

Мировая практика показывает, что без искусного использования приемов блефа не состоялся ни один общеизвестный современный политик. А, как известно, это не самые бедные люди в любой стране. И это не дань времени. Еще древнегреческий философ Платон в трактате «Государство» убежденно писал, что политики могут прибегать к блефу ради пользы тех, кто им подвластен. Он был уверен, что «подобные вещи полезны в виде лечебного средства».

Без блефа и в бизнесе делать нечего. Ведь все хотят иметь дело с достойными и надежными партнерами.

Итак, какие же средства идут в ход, какие приемы используются мастерами блефа? Да самые простейшие!

Начнем с одежды. Встречают-то нас, как известно, по одежке! Элегантная одежда, дорогие часы, модные аксессуары и косметика всегда производят впечатление. И вообще стильная внешность помогает максимально использовать сильные стороны личности.

Но всем ли это по карману — одежда haute couture? А в грязь лицом ударить нельзя — не на помойке же себя нашли, в конце концов! Выход один: пустить пыль в глаза. И в ход идут обычные житейские хитрости. На одежде прежде всего меняются

так называемые «лейблы». Конечно, если дама на костюме фабрики типа «а ля Москвошвей» прищандорит ярлык от Dior, Chanel или Versace, то ее в лучшем случае примут за городскую сумасшедшую. Женские языки, как пистолет: репутация уж точно окажется испорченной навсегда. Поэтому опытные люди никогда не венчают розу с жабой и даже в разговоре о пристрастиях в моде упоминают имена модельеров известных, но не самых знаменитых. И бутики, в которых они якобы одеваются, носят имена не Valentino или Sonia Rykiel, а, например, Georges Rech. Это лишний раз подчеркивает их разборчивость в одежде и изысканный вкус. Но, конечно же, какой человек никогда не купит за 30 рублей то, что можно купить а 30 долларов.

Часто вместо золотых украшений надеваются позолоченные или даже просто бижутерия с поддельными камнями. Но носится и преподносится это все как фамильные драгоценности, так, что ни одна живая душа не заподозрит подлога. Аксессуары от Givenchy знатоки угадают, а в фамильных ценностях — кто разберется?

Имидж играет первую скрипку в оркестре блефа. Но этим дело может и кончиться, если игра не будет продолжена.

Еще один эффективный трюк, способный оказать влияние на партнера, — это достоверно сыгранная многозначительность или попросту умалчивание. Владующий искусством блефа никогда не скажет «у нас в Выхино», чтобы не развеять впечатления, что он живет в пределах Бульварного кольца. В этом же ряду и прием «свита делает короля». В непринужденном разговоре упоминаются как хорошие знакомые те или иные влиятельные лица и вообще всячески подчеркивается значимость круга знакомых. Как правило, проверить такую информацию не представляется возможным. В этом-то и вся хитрость. Расчет на то, что сработает известный стереотип народного мышления: «скажи, кто твой друг, и станет понятно, кто есть ты». Люди чаще всего охотно начинают отождествлять такого человека с сильными мира сего. Известно ведь, что хорошие связи ценятся дороже любых Денег. Это золотой ключ к решению множества самых разнообразных проблем.

Часто блефующий тут же демонстрирует свою готовность решить актуальную проблему по телефону. Один-два звонка нужным людям — и готово! Но, как закон, нужных людей именно в этот момент на месте застать не удастся. Но зато тут же

произносится какая-нибудь фраза типа: «Ладно, дозвонюсь позже, а сейчас мне должны позвонить из приемной министра N, к тому же через полчаса у меня встреча с депутатом нашего округа. А как только дозвонюсь, сразу же сообщу». Потом якобы выясняется, что кто-то из «нужных людей» заболел, кто-то уехал в командировку и прочие навороты. За это время проблема или решается другими людьми, или же попросту теряет актуальность.

Поддержать имидж позволяют и такие вещи, как сотовый телефон (который на самом-то деле может оказаться даже и не подключенным), заметные часы какой-нибудь известной фирмы, скажем Longines или Cartier (но на самом деле не дорогие механические, а электронные), и прочие атрибуты современного делового человека. И тому подобное.

Что же касается «делового» блефа, то тут у каждого свои приемы, свои секреты. И никто не мешает вам придумать свои варианты. Жизнь — игра, и переиграть кого-то психологически с помощью блефа вовсе не грех. Вспомните, сколько раз переигрывали вас!

*Блеф, как красивая и легкомысленная женщина, сомневающаяся в том, что любит вас, но ей самой так хочется обмануться и поверить в то, что она вам говорит...*

**Без блефа в бизнесе делать нечего. Все хотят иметь дело с достойными партнерами. Бизнес — игра. И переиграть кого-то с помощью блефа вовсе не грех, а огромное удовольствие. Вспомните, сколько раз переигрывали вас!**

## Глава 11. КАК УСТРОИТЬСЯ НА ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМУЮ РАБОТУ

Разговаривают новые русские:

— Слышь, мне бы сынуле работу найти надо.

— Нет базара. Значит, так надо работать 15 часов в неделю, зарплата 15 тысяч баксов и впридачу новый мерс.

— Нет, ты типа не понял. Я хочу, чтобы он работал 10 часов в сутки и получал 600 рублей в месяц.

— Ну, ты гонишь! Этому пять лет учиться надо.

*Анекдот*

Устроиться на престижную, высокооплачиваемую работу без протекции невозможно. Знакомо вам подобное утверждение?

Если и вы придерживаетесь такой точки зрения, то это означает только одно: вам не хватает уверенности в себе. Потому что уверенному человеку никакая протекция не нужна. Для устройства на работу ему достаточно продемонстрировать три свои главных качества, которые и обеспечат ему успех в любом начинании.

*Первое*, профессионализм

*Второе*, общительность, психическая «нормальность».

*Третье*, лояльность, безусловная преданность фирме, в которой готов работать.

Если и вам удастся это — и у вас все будет в порядке. На работу вас примут точно и без всякой там «мохнатой лапы». Процедура устройства на работу должна стать для вас праздником.

**Помните: стиль творит репутацию.**

Ваша одежда должна быть безукоризненной по стилю и качеству и соответствовать вашему положению в фирме, куда вы решили устроиться на работу. Оденьтесь так, чтобы не вызвать с порога раздражение президента фирмы, понравиться сотрудникам и особенно клиентам фирмы. Четко и ясно назовите свои имя и фамилию. В вашем голосе должна прозвучать спокойная уверенность, покажите, что своей фамилией вы гордитесь.

Теперь принято устраиваться на работу, имея при себе **резюме**.

От того, как оно составлено, как оно выглядит, — зависит половина вашего успеха. Пусть обложка у него будет яркой, броской, впечатляющей. А содержание — насыщенным самой благоприятной информацией о вас.

Во всем блеске представьте свой профессионализм в деле, которым вы собираетесь заниматься на новом месте. Сделайте акцент на всех своих знаниях и умениях, которые могут быть востребованы на данной фирме. Укажите факультет, на котором учились, курсы совершенствования, представьте все свои дипломы: например, об окончании курсов иностранного языка, компьютерных курсов, бухгалтерских. Если умеете водить автомобиль — обязательно напишите и об этом.

Положительную подкрепляющую роль могут сыграть и рекомендательные характеристики с предыдущих мест работы.

Разумеется, вредных привычек у вас не было, нет и нет к ним предрасположенности.

Ваше увлечение — спорт: это свидетельство вашего здоровья и работоспособности. Так и пишите. А в разговоре можно упомянуть и о каком-нибудь изысканном вашем хобби, например коллекционировании фарфора XVIII века или путешествиях по африканскому континенту.

Таким образом вам будет легче перейти к важному моменту — к обсуждению денежного оклада. Называйте сумму как можно большую — стеснение тут неуместно. В крайнем случае, называйте «вилку»: от и до. Это только повысит ваш рейтинг, покажет, что вы знаете себе цену как высококвалифицированному работнику.

В беседе с нанимателем информацию о себе необходимо подавать развернуто, расшифровывать аббревиатуры, а также быть готовым к разного рода вопросам и упреждать их. Например, если у вас есть малолетний ребенок, сразу же оговорите, что это никак не отразится на вашей работе: в случае его болезни с ним останется няня или бабушка.

Постарайтесь показать, что вы вполне благополучный человек у вас есть квартира, у вас есть возможность работать дополнительно по вечерам, ездить в командировки, выполнять ответственные поручения. И тут же уточнить: какие могут быть командировки, куда, что представляет собой сверхурочная работа и т. д. Таким образом вы покажете, что вы не простачок, пытающийся любым путем попасть на работу, а человек, знающий себе цену и отвечающий за свои слова.

Не надо дожидаться, пока работодатель спросит вас, почему вы ушли с прежнего места работы. Предупредите его вопрос, сказав, что с первого места работы вы ушли потому, что повысился ваш профессиональный уровень, третье место вас привлекло высокой зарплатой. Но тут же оговоритесь, что во всех случаях вам было жаль покидать коллектив, у вас со всеми сохранились хорошие отношения. На каких-либо примерах покажите, что вы умеете дружить с руководством, способны на преданность делу и фирме.

Сделайте акцент на ваших обширных деловых связях, которые появились благодаря тому, что вы работали в нескольких аналогичных фирмах. Тут же будет уместен и комплимент фирме, где вы собираетесь работать. Это должен быть комплимент

знатока своего дела, легко использующего профессиональную терминологию. И тут же поменяйте регистр общения: перейдите на юмор, покажите, что вы не сухарь, не зануда, а простой, нормальный человек.

***«Устроиться на престижную, высокооплачиваемую работу без протекции невозможно». Если и вы придерживаетесь такой точки зрения, то это означает только одно: вам не хватает уверенности в себе. Потому что уверенному человеку никакая протекция не нужна.***

## **Глава 12. КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КОНСАЛТИНГЕ**

«Консалтинг» означает «консультирование».

Итак, консалтинг. Это и профессия, и бизнес. Вы можете удивиться, но совокупный ежегодный доход консалтинговых фирм «большой шестерки», расположенных по всему миру, составляет примерно 30 миллиардов американских долларов. Однако мало кому известно, что и независимые консультанты, работающие совершенно самостоятельно или со штатом сотрудников от одного до трех человек, получают примерно столько же. Так что эта профессия стала самой многообещающей и процветающей в мире. В принципе, это и неудивительно. Если человек на основе своих знаний дает дельные советы, позволяющие или сберечь или получить крупные суммы, то он вправе рассчитывать на соответствующее вознаграждение.

Следует отметить, что профессия консультанта не так легка, как кажется.

Если консультант придерживается испытанных маркетинговых стратегий, то может встретить в начале пути много потенциальных клиентов. Однако без знаний правил поведения профессионала во время первой же ознакомительной встречи он может потерпеть поражение.

Неудача может постигнуть консультанта и в том случае, если он не обладает навыками написания выигрышного предложения, не умеет установить сумму гонорара себе и клиенту. Даже тогда, когда контракт заключен, остается верный шанс погубить дело по причине незнания профессиональной этики. Поэтому, кроме

своих сугубо профессиональных знаний, действующий консультант обязан для успешной работы знать еще очень много таких вещей, о существовании которых прежде он только догадывался.

Пройдемся по тернистому пути консультанта. Вообразите, что у вас есть визитки, где так и написано красивыми буквами: **консультант**. Кстати, для того чтобы стать консультантом, не ни свидетельства о каком-то специфическом образовании, ни лицензия.

Итак, у вас появился возможный клиент (то ли вам подфартило, то ли это результат чьей-то рекомендации). Каков алгоритм ваших действий?

**Первое: психологический настрой на успех** (подготовиться психологически — значит притвориться и сильно поверить). Вы ж можете потерпеть крах, ибо не имеете ни обратного пути, ни запасного плана. Подходите к будущей работе с позиции «сделаю или умру». Одно это неограниченно расширит ваши возможности в достижении успеха. Еще одним обязательным механизмом психологической подготовки является преодоление всех страхов — их нужно просто выбросить из головы. Они не будут реализованы, ведь вы эксперт в своей области. Итак:

- Клиент — вовсе не босс. По меньшей мере, вы с ним на равных. У него проблема, которую не может решить ни он, ни его команда. И проект, с которым ни он, ни его организация не могут справиться без помощи эксперта. С другой стороны — у вас нет ни проблем, ни проектов, с которыми нельзя было бы справиться. У него — неприятности, у вас — нет.
- Если это ваш первый клиент, старайтесь не нервничать. Он ведь этого не знает. Вы в данном случае врач, он пациент. Слышали ли вы, чтобы врач говорил пациенту: «Первый раз в жизни занимаюсь этим»?
- Вы настоящий эксперт в своей области, иначе бы не выбрали такую карьеру.
- Вознаграждение будет адекватно проделанной вами работе.

Ведите себя профессионально. Прежде всего, измените свой лексикон. Никогда не пользуйтесь словом «заказчик», заменив его на «клиент». Исключите слово «цена», заменив его «гонораром». Только электрики и им подобные получают «работу»; вы же получили «задание». Вас никогда не «нанимают», а «приглашают»... Говорите и думайте на языке своей профессии.

Еще одна тонкость. Любой клиент, требующий от вас резюме, проявляет неуважение к вашему профессионализму. Ведь вы не нанимаетесь на работу. Рекомендации — да, но о резюме не может быть и речи.

Постарайтесь выглядеть воплощением успеха. Здесь не помогут имидж, показной блеск или какое-либо другое сопровождение типа роскошных машин, офисов или одежды. Дерзость и высокомерие тоже не пойдут на пользу. Самое лучшее — это правда о вашей сказочной жизни, которая заключается в том, что вы — сам себе босс, сами выплачиваете себе зарплату, выбираете часы работы, имеете полную свободу выбора — можете согласиться на задание или отказаться от него; назначить любой гонорар, отражающий вашу ценность; приходить и уходить, когда и куда вам захочется. И никто никогда не может вас уволить! Все это должно быть в вас, и клиенты должны это почувствовать. Все любят победителей.

**Второе: понимание психологии клиента.** Это залог вашего успеха. Если удастся поставить себя на его место, ваши возможности получения предложений неограниченно расширятся. Именно здесь путь к самым высоким, но реальным гонорарам. Прежде всего необходимо понять, что у клиентов трудное положение. Ведь они должны:

- ❑ признать, что им нужна посторонняя помощь для решения проблемы или выполнения проекта;
- ❑ посвятить во внутренние дела постороннее лицо, могущее сохранить или предать огласке профессиональную конфиденциальную информацию;
- ❑ заплатить крупный гонорар тому, кто на самом деле может быть вовсе не экспертом, а шарлатаном, способным обмануть или причинить вред.

Если поставить себя на место клиента, будет понятна сдержанность, проявляемая им по отношению к консультантам.

Поняв это, вам будет гораздо легче работать. Предложите ознакомиться с копией вашего этического кодекса, чтобы рассеять страхи клиентов. При этом можно даже перечислить эти страхи и дать знать, что вы сочувствуете клиентам. Не принимайте все близко к сердцу, не боритесь и не спорьте, не защищайтесь и не пытайтесь учить. Их видение — реальность для них

В конечном итоге и ваш консалтинг будет формироваться под влиянием восприятия клиентов. Существует довольно жесткая обратная связь. Большинство преуспевающих консультантов скажут, оглядываясь назад, что именно рынок заставил их «погрузиться» в ту сферу, в которой они так успешны сегодня.

**Третье: доверие к вам.** Одного только уверенного поведения и ауры профессионализма недостаточно для завоевания доверия сомневающегося клиента. У вас должна быть хорошая репутация. Для того чтобы в вас видели профессионала, заслуживающего доверия, необходимо иметь соответствующие документы. Ваше образование и ученые степени здесь не помогут. Клиента не интересует, что вы изучали; он интересуется только тем, что вы знаете сейчас. Хорошо состоять членом одной из многочисленных консалтинговых ассоциаций. Еще лучше — привилегированное членство. Самое же лучшее — быть сертифицированным профессиональным консультантом. Другими документами, могущими произвести должное впечатление, являются опубликованные в СМИ или в профессиональных журналах ваши статьи по данному предмету.

**Четвертое: программа маркетинга преуспевающего консультанта.** Помните, что клиентам не нужны универсалы. Именно специализация является ключом к профессиональному успеху. Клиент чувствует себя спокойнее с узким специалистом. Поэтому следует рекламировать себя именно таким. Необходимо разбить свои консалтинговые возможности на несколько «подразделений», что поможет вам уверенно продвигаться в качестве эксперта по каждой избранной специальности и в каждой отрасли бизнеса. Попытка продвинуть все свои услуги сразу и для всех — пустая трата времени и денег. Лучше всего работают: классифицированное объявление в самом престижном журнале, охватывающем круг ваших клиентов;

адресная рассылка бесплатных буклетов с последующим телефонным звонком; проведение серии бесплатных семинаров.

**Пятое: ознакомительная встреча.** Запомните — это ознакомительная встреча, а не ознакомительное интервью с вами как соискателем работы. Всем своим поведением вы должны говорить: «Как я могу вам помочь?» Но помните о том, что встречаются клиенты, устраивающие ознакомительные встречи только для того, чтобы консультант «попался» и бесплатно выложил варианты специфических решений проблем, интересующих кандидата в клиенты. В ходе ознакомительной встречи могут быть также заданы вопросы, на которые следует отвечать предельно обобщенно и неясно, оставляя тем не менее у потенциального клиента положительное впечатление о ваших возможностях.

**Шестое: выигрышное предложение.** Часто спрашивают: когда консультанту следует написать предложение? На что есть единственный ответ: *всегда* (даже когда клиент говорит, что это ему не нужно, поскольку результаты ознакомительной встречи его устраивают). Причина проста: предложение консультанта — это товар, который лучше всего продается (стадия маркетинга уже завершилась). Пишите каждое предложение так, чтобы клиент любое слово воспринимал как адресованное лично ему. При этом нужно помнить, что:

- преуспевающие консультанты только описывают цели клиента, но никогда не гарантируют их достижение;
- клиент не имеет права требовать полного описания процедур и методологии, которые будут использованы консультантом;
- лучше всего указывать приблизительную дату выполнения, так как никто не может гарантировать завершения работы точно в указанный срок;
- главный пункт — призвать клиента к действию, побуждая его подписать контрактное соглашение.

**Седьмое: Искусство Устанавливать Гонорар.** Этот очень важный пункт недаром выделен здесь прописными буквами, ибо является ключом к успеху. Каким бы вы ни были специалистом в своей области, какой бы влиятельной личностью ни показались во время ознакомительной встречи с клиентом, каким бы асом ни

предстали в написании предложения, неадекватный гонорар сведет все предшествовавшее на нет.

Что же такое «адекватный» гонорар? Тот, на который будущий клиент может согласиться в данное время. Другими словами, адекватность определяется клиентом, а не вами (опять-таки видение клиента). Если он думает, что гонорар очень высок или же выходит за рамки его бюджетных возможностей, то вас не пригласят. Если же он думает, что заявленный вами гонорар низок (а потому говорит об отсутствии у вас знаний, опыта или профессионализма), то и в этом случае вам не получить задания. Существуют многочисленные правила «игры» при определении адекватного гонорара, но для краткости остановимся на важных правилах, сокращающих ваш риск при определении суммы гонорара. Пусть клиент спрашивает вас о гонораре. Это вовсе не значит, что вам следует сразу же об этом говорить. Скажите ему, что внимательно изучите проект и только после этого укажете в своем предложении сумму гонорара. В спокойной обстановке оцените, сколько времени отнимет у вас проект (при определенных предположениях о возможных задержках). После этого прибавьте 50 % к тем часам, которые вы собираетесь проработать, и умножьте конечную сумму часов на свою почасовую оплату — это и будет норма вашего фиксированного гонорара. Кроме того, для уменьшения риска рекомендуются следующие мероприятия:

- 1) разбейте ваше предложение на этапы, указав гонорар за каждый;
- 2) никогда не начинайте работать, не получив предоплаты (предварительный гонорар);
- 3) всегда договаривайтесь с клиентом о частичных регулярных платежах (общепринятая практика — ежемесячная оплата),
- 4) договаривайтесь с клиентом о том, чтобы он еженедельно возмещал ваши накладные расходы;
- 5) следите, чтобы клиент не был вам должен больше 10 % всей суммы фиксированного гонорара на тот момент, когда вы закончите работу и представите окончательный отчет.

В ряде случаев можно согласиться на повременную оплату. При этом в мире современной экономики профессионал, берущий менее 60 долларов за час, считается некомпетентным (это — восприятие клиента). Но вариант повременной оплаты чаще всего характерен для краткосрочных заданий — от нескольких дней до недели. Кроме того, такой подход к оплате чреват «синдромом бессмысленной проверки», так как клиент не знает, какой будет окончательная сумма.

Остановимся теперь на близком мне варианте психологического консалтинга, или бизнес-консультирования. В своем предложении консультант может посоветовать руководителям фирмы и сотрудникам пройти психологический тренинг. Темы тренингов бывают самые разные: стратегия продаж, эффективное лидерство, эффективные коммуникации в бизнесе, принятие решений, планирование времени, создание команд, управление стрессом и саморегуляция, развитие личного потенциала и т. д. Тренинг — особая форма обучения, которая отличается от традиционной тем, что его участники учатся на своем непосредственном опыте. Если ограничиться психологией менеджмента, то результатами будут:

- улучшение психологического климата в организации и повышение «боевого духа» ее сотрудников;
- совершенствование практики подбора кадров;
- модернизация организационной структуры;
- оказание поддержки служащим в развитии их способностей;
- сплочение коллектива в единую команду;
- формирование доброжелательной атмосферы на производстве;
- помощь людям в преодолении стрессов;
- достижение соответствия между внутренним складом человека и его работой;
- устранение конфликтов;
- снижение текучести кадров;
- оценка производственных программ с точки зрения психологии;
- проведение на фирме разумной политики поощрения и наказания;
- консультирование руководителей по психологическим

аспектам деятельности предприятия на рынке, включая переговоры, рекламу, маркетинг...

### **Глава 13. КАК НАЙТИ СПОНСОРА?**

Слова «спонсор» и «спонсорство» в последнее время буквально заполнили жизнь, заменив такие хорошие слова, как «меценат» и «благотворительность». Все дело в том, что меценатство — все-таки более узкое понятие, подразумевающее бескорыстие. А для нашего времени это совершенно неактуально. Если разобраться, то благотворительность — это просто процесс перераспределения чьих-то излишков в пользу тех, у кого нет самого насущного. В нашей стране рассчитывать на спонсорство, благотворительность и меценатство со стороны государства просто глупо — нет таких статей в бюджете. Да и налоговая политика у нас имеет одностороннюю направленность. Если в развитых государствах расходы частного лица или организации на благотворительность вычитаются из налогооблагаемой базы, то в России жертвующие частное лицо или организация получают совершенно смехотворные льготы (плюс еще не здоровый интерес налоговой полиции — с чего жируете?).

Тем не менее понятие «спонсорство» живет и процветает. Взаимодействия между спонсором (дающим) и спонсируемым (принимающим) уже предполагает наличие чисто психологически нюансов.

Что именно может подвигнуть человека на частичную отдачу заработанного в чужие руки?

Первое — самое возвышенное, но в чем-то и патологическое просто отдать часть денег из милосердия и великодушия. Чаще всего так бывает, когда дающий и принимающий связаны чем-то общим: трудное детство, общие знакомые, национальность, направленность мышления. Но это может быть и сугубо подсознательным волеизъявлением души, связанным с «замаливанием грехов прошлого». В этом случае спонсорство является своего рода индульгенцией, которая может помочь в моральном плане и в будущем.

Другой вариант, идущий от разума, — получить за свое финансовое покровительство некий эквивалент, представляющий ценность для дающего. Это может быть и реклама (которая сама по себе дорого стоит), и возможность оказывать влияние на поведение спонсируемого в нужном (и выгодном для дающего) направлении. Нередко «великодушие» связано с тонким расчетом получить в дальнейшем как финансовые, так и политические дивиденды.

Не так уж редко случается такой вариант, когда спонсор «берет кого-то на содержание» не только по финансовым или политическим мотивам, но и по эстетическим соображениям. Если отбросить тривиальный случай сексуальных мотивов спонсирования, то у преуспевшего в бизнесе тонкого ценителя высокого искусства может возникнуть искушение внести и свою лепту в благородное дело поддержки как целого направления (театр, кино), так и отдельных деятелей. Здесь можно вспомнить и об имеющемся в реальности факте спонсирования такого красивого вида спорта, как художественная гимнастика, рядом отдельных представителей финансовой элиты. Не нужно забывать, что когда речь идет, например, о том, что какой-то банк или крупная фирма являются спонсорами некоего мероприятия или направления, то конкретное решение о предоставлении помощи принимает физическое лицо, чаще всего генеральный директор или председатель правления. А здесь основную роль играют именно личные отношения.

В принципе, любая крупная фирма имеет специальный отдел (иногда даже целый департамент) по благотворительности, который создан специально для того, чтобы проводить селекцию жаждущих получить вспомоществование от данной фирмы. Тогда, если только нет прямого директивного указания руководства, на совет директоров выносятся предложения этого отдела об оказании помощи просителю N в размере S. Но при этом требуется экономическое обоснование такого предложения, включающее в себя поддержание имиджа фирмы, соответствие направленности ее деятельности, возможные дивиденды в будущем и т.д. и т.п. Так что в организованной благотворительности все поставлено на прочную деловую основу. Но и тут, как и везде, есть лазейки, связанные со своего рода взяткой — предоставлением так называемого «отката» с просимой суммы (когда проситель заранее договаривается с руководством

отдела или департамента благотворительности о том, что в случае предоставления помощи именно ему, соответствующая часть от предоставленной суммы передается этим людям). Но это требует от просителя хорошего знания человеческой психологии и опыта в таких делах. В свою очередь, руководство фирмы, зная о таких вариантах, обычно придерживается спонсирования традиционных просителей, особенно если за них есть кому «замолвить слово» верхам, коими служат местные власти (не говоря уж о федеральных). Именно поэтому устоявшиеся фирмы так консервативны в этом отношении.

Если теперь посмотреть на спонсорство с точки зрения потребителя такого желания помочь ближнему, то в первую очередь о должен «благодарить и кланяться, кланяющегося!» и благодарить» умильно повторять: «Да не оскудеет рука дающего!» Но до этого нужно пройти самый важный этап, состоящий в подведении со знания спонсора к окончательному решению отдать просимое. тут не обойтись без воздействия на психокомплексы потенциального спонсора. Рассмотрим наиболее действенные.

*Секс, эротика.* Этот вариант имеет свою ограниченную специфику, подходящую для размещения в прессе как открытых призывов типа: «Красивая длинноногая блондинка 23/178/63 ищет спонсора», так и закрытых: «Молодой человек спортивного типа познакомится с женщиной бальзаковского возраста, не имеющей материальных затруднений». Вариант совершенно беспроблемный, и вся трудность будет состоять в выборе конкретного «спонсора».

*Жалость.* Посмотрите, сколько людей с протянутой рукой кормится человеческой жалостью. Хотя чаще всего их вид, одежда и речи — игра на публику, она ловится на жалость и сострадание. Этот вариант воздействия на потенциального спонсора действенен и для более масштабных операций, особенно при умелом воздействии с подключением других мер воздействия.

*Вина.* Если удастся совместить воздействие через предвзвешенный психокомплекс с данным, то вероятность успеха резко увеличивается. Главное — уловить, что собеседник не остается равнодушным к высказываниям типа: «Не думаю, что здоровый, процветающий гражданин нашей страны может спокойно воспринимать то состояние, в котором оказались наши стари (или еще кто-то)?»

*Великодушие.* Использование этой черты нашего национального характера тоже может принести немалую пользу в деле добывания спонсорской помощи. Фраза типа: «Зная ваше великодушие в вопросах оказания помощи страждущим, не могут не обратиться именно к вам по поводу расширения деятельности нашего фонда...»

*Превосходство.* Ни для кого не секрет, что многие люди падки на лесть. Почему бы не использовать это в интересах своего дела? Овладейте искусством делать прямые и скрытые комплименты собеседнику, восхищаться его умом, знаниями, предприимчивостью, успехами на ниве бизнеса и финансов и, главное, возможностями доказать это все на деле (под делом подразумевается оказание спонсорской помощи).

*Справедливость.* Желание, чтобы справедливость восторжествовала, неистребимо в людях. И если удастся нащупать у потенциального спонсора эту жилку, то, умело воздействуя на нее, можно добиться столь желанного согласия принять участие в своем многотрудном деле хотя бы частичного восстановления жизненной справедливости.

*Слабо?* Некоторым людям стоит лишь сказать это магическое слово — и они становятся способными на многое, в том числе и на жертвования. Важно только аккуратно прояснить для себя действенность такого подхода и вовремя его использовать. Самолюбие можно немного подогреть. Вот тогда «и последние станут первыми» в вашем деле.

*Патриотизм.* Искусство играть на такой струне, как патриотические чувства, неизменно вызывает отклик в человеческих душах. Известно ведь, что чувство патриотизма умелым воздействием можно распалить до такой степени, что человек, не задумываясь, отдаст и свою жизнь за идею. Что уж говорить о финансах?

*Религиозность.* В наше время, когда происходит поворот в сторону религиозности и даже первые лица государства считают себя обязанными засветиться на различных церемониях такого рода, грех не воспользоваться открывающимися возможностями. Здесь решат дело в вашу пользу и приведение в разговор религиозных догм, и цитирование Библии, и обращение к высказываниям первосвященников. Главное — четко определиться, к какой именно конфессии относит себя ваш собеседник — потенциальный спонсор.

*Уважение к власти и власть имущим.* Россияне еще страдают этим психокомплексом, хотя жизнь медленно, но верно подводит их к мысли, что при сохраняющемся порядке вещей — это предрассудок и от него нужно избавляться. Тем не менее, хотя «процесс пошел», уважение к власти у большинства людей еще наличествует. Именно поэтому на потенциального спонсора так благотворно действует приглашение в Государственную думу или в Совет Федерации для делового разговора, связанного со спонсированием того или иного фонда. Если разговор состоялся именно там, то в этом залог 50 % успеха. Вы в данном случае — особа «приближенная к императору», и мысль о противодействии вашим ненавязчивым просьбам о спонсировании просто вянет.

Можно использовать и другие психокомплексы — *любопытство, жадность, зависть, страх...* но и так ясно, что при умелом обращении с потенциальным спонсором, варьируя разные элементы воздействия, можно добиться успеха. К сожалению, статистика показывает, что даже при самом умелом обращении с «клиентами» реальное спонсорство оказывают не более 5 % от их числа.

Бытует мнение, что несправедно нажитые деньги нельзя принимать для использования даже в благородных целях. Но здесь сразу же возникает вопрос о праведности большинства нажитых денег. Так что оставим этот вопрос открытым. Пусть каждый решит его сам, в соответствии со своими представлениями. И второе: не пытайтесь понять, каковы были истинные причины спонсирования вашего проекта. Ибо еще П. Буаст сказал: «Первый шаг неблагодарности — это исследование побуждений благотворителя».

***Благотворительность — это процесс перераспределения чьих-то излишков в пользу тех, у кого нет самого насущного. Что именно может подвигнуть человека на частичную отдачу заработанного в чужие руки? Первое — самое возвышенное — просто отдать часть денег из милосердия и великодушия. Другой вариант, идущий от разума, — получить за свое финансовое покровительство некий эквивалент, представляющий ценность для дающего. Ваше дело — воспользоваться предоставленными возможностями.***

## Глава 14. ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО ТОРГУЕТСЯ

В искусстве торговли от продавца зависит многое. Но все равно главным действующим лицом остается покупатель. Как он повернет дело, так оно и состряпается. И те, кто любит и умеет торговаться, это хорошо знают.

Главное, что следует уяснить с самого начала и запомнить на всю оставшуюся жизнь, — это то, что **когда вы покупаете товар – вы продаете свои деньги. У вас покупают ваши деньги за товар.**

Умелые продавцы заставляют покупателя высоко оценить свой товар. Ваша задача максимально сбить цену и получить товар на выгодных для вас условиях.

Продавцы такие же люди, как и мы с вами, и сделаны из того же теста. Только и того, что они держатся поувереннее: на этом собаку съели. А слабости у них те же, что и у всех. И грех этим не воспользоваться.

*Превосходство, великодушие, жадность* — все эти кнопки *срабатывают, если умело на них надавить*. Великодушные легко ловятся на лесть. Жадному можно сказать: «Ну что ты, как крохобор, мелочишься!»

Короче, любой замок можно открыть простой отмычкой. А чтобы уверенно чувствовать себя в роли покупателя и не кусать локти и после невыгодной сделки, следует усвоить **6 основных правил работы с продавцами.**

**Первое: когда приходишь за товаром, надо уже знать ему цену.** То есть собрать всю необходимую информацию о товаре, иначе все равно вас облапошат. Чего уж там — часто наш человек бывает задним умом крепок. Купит какую-нибудь вещь, похвастается друзьям, а потом за голову хватается: оказывается, что вещь эта таких денег не стоит и в магазине за углом продается в три раза дешевле.

**Второе: ни при каких обстоятельствах не проявляйте заинтересованности в товаре.** Только смотрите, оценивайте качество. Не лишне при этом продемонстрировать свой профессионализм: вы владеете информацией об этом товаре, вы знаете, что вы покупаете. Для вас это не кот в мешке.

**Третье: контакт с хозяином всегда выигрышнее контакта с продавцом.** Если вы действительно собираетесь купить дорогую, качественную вещь, постарайтесь иметь дело не с рядовым продавцом, а с хозяином фирмы. Держитесь вежливо, солидно. Несколько скрытых и прямых комплиментов улучшат атмосферу общения. А известный прием «родственные души» даст вам возможность добиться своего.

**Четвертое: сбивайте цену!** Итак, вам объявляют цену. Сразу же без всяких колебаний *сбивайте цену в два-три раза*. И внимательно отслеживайте реакцию продавца. Если он заинтересован в продаже своего товара — он обязательно выкажет свою заинтересованность. И тогда у вас появляются все шансы настоять на своем. Если же нет — то ваши шансы резко падают или вовсе сводятся к нулю. Для вас гораздо выгоднее ситуация, когда продавец заинтересован в продаже товара. Тогда он обязательно хоть немного снизит цену. Тут вам и карты в руки: вы должны войти в роль эксперта. Указывайте на какие-то недостатки, придирайтесь к качеству предлагаемого товара, говорите, наконец, что в другом месте видели дешевле.

В беседе с продавцом желательно использовать приемы скрытого гипноза. Просто магически действуют фразы типа «Ты, как умный человек, понимаешь, что...», «В глубине души ты согласен со мной...» и многозначительное «Это жизнь. А в жизни так и бывает всегда...».

Можно сказать якобы по-дружески: «Не будь крохобором» или «Ты пойдешь мне навстречу сейчас, а судьба отблагодарит тебя сторицей».

Еще один способ сбросить цену — купить что-либо оптом. Сразу объявлять об этом не стоит. Потяните время. Возьмите в руки одну вещь, рассмотрите ее внимательно, отложите и возьмите вторую, третью. Сделайте вид, что выбираете. А потом внезапно огорщите продавца: «Возьму все, оптом. Но вы должны сбросить цену».

**Пятое: эффективный способ значительно сбросить цену — демонстрация ухода.** Но эта сцена должна быть мастерски сыграна. Вы говорите: «Нет, нет, нет — так дело не пойдет!» Разворачиваетесь и уходите. Но уж если вышли из комнаты, то возвращаться нельзя. По меньшей мере в этот день. Провокация с вашей стороны не столь очевидна, чтобы ее было легко разгадать: уходя, вы, конечно же, рассчитываете на то, чтобы вас вернули.

Если вернут — пойдут на ваши условия. А когда приобретете товар, нужно удивленно спросить: «А где же подарок? Смотрите, я столько покупок сделал!»

**Шестое: блефуйте!** Последний ход — рискованный, но самый выигрышный. Например, товар стоит 1200 долларов. Торг закопчен. Вы достаете кошелек, считаете деньги и вдруг говорите: «Знаешь, мужик, а у меня всего тысяча... По рукам?»

***Когда вы покупаете товар — вы продаете свои деньги. У вас покупают ваши деньги за товар. Шесть простых правил работы с продавцом позволяют вам сбросить цену товара в два-три раза.***

## Глава 15. ПРОЩАЮ ВСЕМ, КОМУ Я ДОЛЖЕН!

– Вы не забыли, дорогой мой, что должны мне пятьдесят долларов?

– Пока нет, но дайте мне еще немного времени, и я об этом забуду.

*Анекдот*

Кризис, дефолт и прочие иностранные слова, звучащие почти нецензурно, на деле обозначают лишь одно: долги, долги, долги...

Жизнь наша стала абсолютно непрогнозируемой. Потому именно проблемы с долгами вышли на первый план. Если посмотреть пристрасно, то картина открывается умопомрачительная: все должны всем. В общем, на счетчик попали все. И таблеткой от этой головной боли может служить разве что еще один анекдот:

Приходят бандиты к очередной жертве кризиса, говорят:

– Ты должен нам 50 тысяч долларов. Когда отдашь?

– Сейчас денег нет. Приходите через неделю, но я смогу отдать только 40 тысяч.

Приходят через неделю:

– Давай деньги.

– Я каюсь. Я вас подвел. Денег еще нет. Через неделю точно смогу отдать, но только 30 тысяч.

Снова приходят через неделю:

- Давай деньги.
- Денег нет.
- Ты что, жизнью не дорожишь?
- И чего вы взелись? Я же вам отдаю понемногу. Уже должен только 30 тысяч...

На самом деле если есть проблема, то есть и несколько вариантов ее решения. Можно, конечно, прямо объявить кредитору, что денег нет и рассчитывать ему не на что: никогда он их не получит. Но тогда вам не сносить головы. Так поступило наше прежнее правительство — и где оно? В общем, это путь для камикадзе. Если вы к ним не принадлежите, то имеет смысл взять на вооружение некоторые приемы, позволяющие сохранить и голову, и деньги, и нормальные отношения с кредитором. А это самое важное, ибо, как говорил Эмерсон, «иногда деньги слишком дорого стоят».

**Первое. Золотое правило: никогда не скрывайтесь от кредитора.**

Наоборот, как можно чаще с ним встречайтесь, постоянно с ним общайтесь, советуйтесь.

Например, он спрашивает: «Когда отдашь деньги?» Говорите честно: «Не знаю». И тут же раскаиваетесь: «Да, я понимаю, я тебя подвел. Я не прав. Но так сложилась ситуация — я ее сейчас не контролирую». Не бойтесь принять на себя ответственность: это ваша козырная карта.

**Второе. Красочно рассказывайте о своих перспективах.**

Вы работаете, готовите новые проекты, вы даже готовы предложить ему сотрудничество. Советуйтесь с ним, как лучше поставить дело. Ваш спасательный круг в такой ситуации: демонстрация чувства вины. Говорите чаще: «Ты же видишь, я никуда не прячусь. Я никуда не денусь. Я регулярно к тебе прихожу. Но сам видишь, денег пока нет». Кредитору волею-неволей придется ждать. Деньги для него важнее вашей горемычной головы.

Куда чаще возникают ситуации, когда жертва сама осознанно провоцирует нападение. Это жестокий, но тоже способ избавиться от долга. При этом произносится следующее: «Вы же здоровьем с меня получили. Спустите долг».

**Третье. Как бы устрашающе ни выглядели кредиторы, какие бы угрозы они на вас ни высыпали, главное — не поддаваться панике.**

Они тоже люди, и человеческое великодушие им не чуждо. Они даже не прочь этим щегольнуть и в душе этим кичатся. Поэтому некоторые смело плетут своим кредиторам такое: «Все оказались сволочами. Пока у меня были деньги, все были друзьями. А теперь только и знают, что брать меня за горло. Всем срочно потребовались деньги. Ты один нормальный парень, который меня не трясет, как грушу. Ты вошел в положение. Ты и есть мой настоящий друг»

А потом жертва наезда доверительно просит совета: «Я еще двоим должен. Научи меня, как сделать так, чтобы ситуацию спустит на тормозах». И кредитор дает какой-нибудь дельный совет. Он приходит к другому кредитору с аналогичной просьбой, к третьему. Все учат. Он же пользуется чужим умом.

**Четвертое. Не бояться попросить в долг еще денег.**

Некоторым ушлым должникам удастся не только долгое время тянуть волюнку, но и время от времени у того же кредитора снова брать в долг. Такой должник, войдя в доверие, благодарно говорит: «Все это здорово, ты постоянно даешь мне дельные советы. И я думаю, что скоро, очень скоро у меня появятся большие деньги. Но сегодня я совсем на мели. Может, ты мне одолжишь еще хоть 200 долларов? А то ребенку даже хлеба не на что купить». И ему снова дают в долг. Он ведь никуда не прячется! Нормальный, честный, надежный парень. Кто знает, как еще жизнь повернется?

***Никогда не скрывайтесь от кредиторов — это лучшее, что вы можете сделать, чтобы спокойно жить дальше. Не бойтесь принять на себя ответственность — это ваша козырная карта.***

## **Глава 16. РУКА ДАЮЩЕГО НЕ ОСКУДЕЕТ**

— Зачем вы держите аквариум в кабинете? — спрашивают у нового русского.

– Знаете, очень приятно видеть хоть кого-нибудь, кто открывает рот не для того, чтобы кланчить деньги.

*Анекдот*

У нас большая семья — мы с мужем, трое детей-школьников, мои родители-пенсионеры. И нам вечно не хватает денег. Вот я и кручусь, как могу: постоянно беру у кого-то деньги в долг, потом отдаю и снова беру. Какой-то замкнутый круг получается. А муж сердится и меня постоянно ругает за то, что с протянутой рукой к друзьям обращаюсь. Сам он в жизни еще ни у кого копейки в долг не взял. Принципиально! А меня это злит. Я считаю, что он совершенно неприспособлен к жизни, да еще и мне мешает решать семейные проблемы. Кто из нас прав, кто виноват — сам черт не разберет. Только раздражение друг на друга накапливается.

*Ирина, медработник*

## КОММЕНТАРИЙ

Есть люди, которые вечно в долгах как шелках. Занять до получки — это у нас давняя народная игра. Но есть и такие, которые никогда не берут денег в долг — они потеряют здоровье и перспективу, но не попросят помощи из гордости или из-за чрезмерной застенчивости.

Надо признать, что и то и другое — плохо. И то и другое чревато проблемами, которые мешают жить. Вечный должник вынужден постоянно оправдываться, ломать голову над тем, как вернуть или не вернуть долг, все время придумывать новые способы получения денег из чужих рук, порой унижаться, часто лгать и так мало-помалу проваливаться в нравственную яму. Человек, который никогда не берет в долг, постоянно упускает благоприятные шансы поправить свои дела и выйти на новый уровень качества жизни. Вечные должники знают массу способов выудить чужие денюжки, но нельзя уверенно сказать, что все они хороши и подходят теми кто когда-то завел себе правило никогда не брать в долг. А эта глава адресована именно им.

К решению проблем нужно подходить разумно, руководствуясь здравым смыслом, а не устаревшими догмами или закоренелыми привычками.

**Чтобы взять деньги в долг у какого-либо человека, необходимо заранее собрать о нем информацию: дает он в долг или нет**

Есть люди, у которых принцип: никогда не давать в долг. К таким, разумеется, обращаться бесполезно. Но есть и другие, которые готовы отдать последнее, чтобы не прослыть бессердечными или жадными. На них и следует рассчитывать. Если говорить о психотипах, то это психастеники и шизоиды. У эпилептоидов, образно говоря, зимой снега не выпросишь. Истерики тоже предпочитают уклоняться от такого рода помощи.

**Обращаться к потенциальному кредитору желательно в период, когда у него хорошее настроение, когда он благожелательно настроен к миру.**

А дальше можно начать «прорабатывать» его психоконфликты.

**Первая ставка делается на жадность.**

Вы можете пообещать кредитору некий процент с прибыли или процент с суммы кредита.

**Вторая ставка — на великодушие.**

Вы можете добиться результата, сказав, что нужно быть добрым, щедрым. Таких сама жизнь награждает сторицей.

**Мощное средство — воздействие на психоконфликт вины.**

Если вы ему скажете: «Я же тебе помог в трудную минуту — теперь ты выручи меня», то вряд ли оставите его равнодушным к вашей проблеме.

**Четвертая ставка — на жалость.**

Когда люди слышат что-либо в таком роде: «Я сейчас в таком положении нахожусь, что хоть в петлю лезь. Помоги! Только ты можешь мне помочь. Как знать, как сложится жизнь, — может, и я тебе когда-нибудь подставлю плечо».

**Возьмите за правило просить денег больше, чем вам нужно на самом деле.**

Если вам нужно пять тысяч долларов, просите десять. Потом скажите: «Ладно, дай хотя бы семь». И уже в самом конце разговора якобы обреченно согласитесь на пять, не забыв его поблагодарить за это.

**Часто помогает получить необходимую сумму денег и блеф.**

Вы, к примеру, говорите, что ваши друзья помогли вам, собрали двадцать пять тысяч долларов. И всего-навсего не хватает еще трех. И те же друзья выручили бы вас, но, к сожалению, сейчас они за рубежом. А время не терпит — цейтнот! Разумеется, если вам дали двадцать пять, то три тысячи грешно вам не дать — вы человек надежный, вызывающий доверие и сможете вернуть долг.

**Многие используют прием «заезженной пластинки».**

Попросили раз — им отказали, обращаются во второй раз, в третий, пока не добьются своей цели.

Брать деньги в долг можно для разных целей и нужд. Но следует иметь в виду, что у нас чаще дают в долг, когда слышат, что деньги нужны на лечение, на еду ребенку, на похороны и тому подобное. В развитии бизнеса кредиторы готовы вложить деньги только при определенных гарантиях. В любом конкретном случае опять же имеет смысл руководствоваться отношением людей с разными психотипами к различным жизненным проблемам.

– Над чем работаешь сейчас?

– Над автобиографией.

– Ну и как, дошел уже до того момента, когда я дал тебе займы?

А вот если вы решились выступить в роли кредитора, то возьми-с себе за правило руководствоваться следующими принципами:

1. **Прежде чем одолжить кому-то денег, сразу поставьте на них крест.** Решите для себя, что вы не в долг дадите, а дарите деньги. Так вам будет спокойнее спать по ночам. Если вы согласны на такой вариант — смело отдавайте свои деньги в чужие руки! Увы, сейчас такое время, что долги почти никто не отдает.
2. **Если уж вы даете деньги в долг, то требуйте каких-либо серьезных гарантий.** И пусть это будет не устное обещание, а расписка. К сожалению, верить на слово, даже если оно дано при двух свидетелях, можно только до определенной суммы. Она равна десяти минимальным зарплатам. Если кредит превышает эту сумму — возьмите с должника расписку. Иначе ни один суд не примет к производству дело о нарушении договорных обязательств.

А лучше возьмите у должника какую-нибудь ценную вещь в качестве залога.

3. **Если вы хотите потерять друга — дайте ему денег в долг.**

***И вечный должник, и человек, который никогда не берет деньги в долг, постоянно упускают благоприятные шансы поправить свои дела и выйти на новый уровень качества жизни.***

## **ЧАСТЬ III. ЧАСТНАЯ ЖИЗНЬ ПО ОБЩИМ ПРАВИЛАМ**

### **Глава 1. ПОРТРЕТ БИЗНЕСМЕНА В ДОМАШНЕМ ИНТЕРЬЕРЕ**

У преуспевающего бизнесмена — сплошные проблемы: как бы не разориться; как бы не убили; как бы не вытеснили конкуренты; как бы детей не взяли в заложники... Ну и наконец — как бы собственная жена не грохнула.

А что? Такие случаи не редкость. Мотивов сколько угодно: от желания взять налаженное уже дело в свои руки и стать самостоятельной и преуспевающей бизнесвумен (или же поставить во главе семейного бизнеса любовника или родственника) до столь же сильного желания избавиться от постоянных стрессов, связанных с тем, что у мужа появилась пассия, которой он посвящает все свое свободное время. Этому способствует и то обстоятельство, что часто имущество записано на жену и тещу.

Деньги вносят свою, особую струю в человеческие отношения. Страдают семейные отношения: один из наиболее распространенных вариантов — у мужа большие деньги? любовница? молодая жена. Другой вариант — преуспевающая жена бросает «неподходящего» мужа... Возникают проблемы и в общении с друзьями. Они могут завидовать или нет, но чувствовать себя на равных при общении с «богатеньким Буратино» не будут. Аналогичная ситуация с «бедными» родственниками. Возникает и куча проблем с детьми, у которых «всё есть» и которым «всё можно». Результат — уголовщина, наркотики (вспомним дочь Березовского)... Да и вообще, совершенно неизвестно, как поведут себя близкие люди, поэтому нередко бизнесмены начинают бояться больше своих, чем чужих. Именно по этой причине жены и дети крупных бизнесменов так часто практически живут за границей. Жена меньше знает о его делах, поэтому с ее стороны утечки информации не будет; дети защищены от киднеппинга, так что и с этой стороны хлопот меньше. Посему — всех «лишних» в Англию или в Германию.

У молодых удачливых бизнесменов своя проблема на уровне фобии: бояться жениться, ибо, чувствуют, что «клев» пойдет не на них самих, а на их деньги. Если попытаться действовать инкогнито, не афишируя своего богатства, то ничего не выйдет по той причине, что у современных девушек мысли направлены примерно так: нам молодые не нужны, лучше мужа постарше, но обязательно «при бабках» — тогда и поживу в кайфе, да и для души чем-нибудь позанимаюсь на его деньги.

Опять же — проблемы со здоровьем. Стандартный «букет» болячек делового человека: алкоголизм (расслабляться же нужно), сахарный диабет (нерегулярное питание с излишествами), гипертония (постоянные стрессы) плюс свои собственные болячки по индивидуальным показаниям. Сюда же можно присовокупить и нарушения психики: постоянное недовольство, повышенная агрессивность, злоба, переходящая в ярость, — как результат постоянных разборок, тревоги за свое дело, страха его потери.

## **Глава 2. КАК БЫ МНЕ ЖЕНИТЬСЯ, ЧТОБ НЕ ОШИБИТЬСЯ?**

Молодой человек спрашивает девушку:

- Скажи, ты могла бы выйти замуж за богатого дурака?
- Трудно сказать... А сколько у тебя денег?

*Анекдот*

Женщины только и говорят, что нуждаются в сильном, добром и нежном мужчине. На самом же деле единственное, чего они хотят, — это мужчину с деньгами. Все женщины, с которыми я встречался, в первую очередь интересовались маркой моей машины, моей работой и тем, где я провожу свой отпуск. И стоило мне на кого-нибудь из них «залипнуть», как через некоторое время, ощутив свою власть, они начинали под разными предложениями выуживать из меня деньги или дорогие подарки. Особенно лихо это получалось у тех, у которых за душой ничего не было, даже приличного образования.

И дело не в том, что мне жалко денег. На любимых женщин нужно тратить деньги! Дело в том, что: во-первых, я не верю в искренность их чувств; во-вторых, не верю в их порядочность и

надежность; в-третьих, такие женщины умеют только брать, ничего не давая взамен. Пус-то-та!..

У моего близкого приятеля масса разных подружек, которые постоянно бывают у него дома. Но он меня с ними даже не знакомит. Одно время я принимал их за домработниц: они услужливо подавали чай, убрали в квартире, поливали цветы. Но он с ними никогда не разговаривает при мне. Он относится к ним, как к предметам бытовой техники! «Я не верю ни одной из них. Но, по меньшей мере, я знаю, за что я плачу им деньги», — как-то обронил он. И все.

Не стану скрывать, было время, когда я наивно полагал, что бывают исключения. Как-то почти полгода я встречался с девушкой, Ларисой, которая ничего не требовала и радовалась любым мелким подаркам. И мне поначалу доставляло несказанное удовольствие баловать ее. Но постепенно она вошла во вкус — к хорошему привыкают быстро и уже стала кривить свои крашенные губки, когда вместо дорогого ресторана я предлагал ей поехать на пикник куда-нибудь за город. А я чертовски устаю от своей работы, от суеты так называемой светской жизни и набираюсь сил только на природе. Люблю порыбачить, походить по лесу с ружьем. Перед дефолтом начал строить загородный коттедж, но потом пришлось приостановить строительство. Так вот, когда грянул кризис и я временно оказался на мели, Лариса даже обрадовалась: мол, теперь коттедж по боку, отдыхать можно будет ездить за границу. И тут я впервые серьезно задумался: зачем мне женщина, которая не разделяет моих пристрастий? Зачем мне женщина, которая радуется моим неудачам в угоду своим интересам?

Ну а дальше пошло-поехало. Я стал замечать, что каждая моя новая пассия сначала умело подстраивается под меня, активно признается в любви, а потом начинает жестко соблюдать свой интерес, который сводится к одному: деньги, деньги, деньги... Я до сих пор так и не могу отделаться от впечатления, что все их слова — сплошное притворство. Ведь когда у одного человека есть деньги, а у другого их нет, между ними неизбежно возникает напряженность.

Но, с другой стороны, не так-то легко и просто строить отношения и с женщинами материально обеспеченными, независимыми, имеющими собственный бизнес. Я не могу и мысли допустить, что моя жена будет зарабатывать больше меня.

Это унизительно, если не сказать оскорбительно. Я перестану себя уважать как мужчину.

*Виталий, коммерсант*

Мужик выиграл миллион долларов. Прибегает домой, кричит с порога:

– Жена, скорее собирай вещи! Я выиграл миллион долларов!

– Какие вещи, Вася, летние или зимние?

– Все! И катись отсюда к едрене фене!

*Анекдот*

Да, было время, когда нам, 15-17-летним пацанам, было все равно, с кем общаться. Мы ходили ватагой по 15-20 человек и проводили время в основном с девчонками из нашего двора. Все наши культурно-интеллектуальные изыски сводились к бренчанию на гитаре и пустому трепу под бутылочку пива. Тогда мы обращали гораздо больше внимания на ножки наших девчонок, нежели на то, что там у них в голове. Влюблялись в одних и тех же, дрались из-за них, крутили с ними романчики. В конце концов в жесткой конкурентной борьбе за первую красотку нашего двора — Лильку Поплавскую, я вышел победителем. Мы «романизировали» с нею года полтора, ребята мне завидовали.

А потом я поступил в институт, и круг общения начал постепенно меняться. На вечеринки ко мне уже стали приходиться однокурсницы. Лилька, работавшая косметичкой в салоне красоты, никак не вписывалась в нашу студенческую компанию, злилась, ревновала меня ко всем подряд и в конце концов устроила грандиозный скандал на виду у всех. Тем наш роман и завершился.

Прошло лет семь, и компания моя окончательно переменялась. Позади остались и студенческие тусовки. Я окончил финансово-экономический институт, уверенно продвигался по служебной лестнице, и простушки совсем перестали меня интересовать как предмет для серьезных взаимоотношений. С ними было просто-напросто скучно, они были неперспективны. Впрочем, в тех кругах, где я вращался, они встречались все реже, в основном в качестве услуги. Я уже прилично зарабатывал и имел возможность проводить свободное время в местах, которые недоступны людям с низким достатком.

Там были совсем другие женщины — умные, самостоятельные, материально обеспеченные.

По мере продвижения по карьерно-материально-профессиональной лестнице, я расставался с одними женщинами и встречал других — более перспективных и обеспеченных. Получалось так, что я имел отношения только с теми, с кем у меня совпадали профессиональные интересы и материальный статус. Как только баланс нарушался — рушились и личные отношения.

Личные отношения — тот же часовой механизм. Если шестеренки совпадают — он работает, если резьба у одной крупнее, у другой мельче — взаимодействия не получается, часы не идут. Если кому-то кажется, что я рассуждаю слишком прагматично, — пусть попробует испытать это на себе. Я лично сказки про золушек считаю вредными. Так называемые золушки не умеют обращаться с большими деньгами, они, как правило, тянут мужа назад. Твердо знаю одно: жена всегда должна соответствовать статусу своего мужа. Недаром говорят, что надо рубить дерево по себе. Я трижды женился и трижды разводился по одной только причине: мои жены, достигнув желаемого, успокаивались и переставали соответствовать тем требованиям, которые предъявляет ко мне окружение.

Может показаться, что я стал заложником системы, где уровень материального достатка диктует и выбор партнерши. Схема простая: чем больше денег зарабатываешь, тем более умную и обеспеченную женщину берешь в жены. На первый взгляд все обстоит именно так. Но скажу конкретно о себе: я никогда не расставался с женщинами из-за денег и никогда не выстраивал отношения на материальной основе. Сама жизнь заставляла меня мыслить масштабно и перспективно и подталкивала к тому, чтобы рядом со мной была женщина, способная быть моим партнером не только в постели, но и в бизнесе. Женщина, которая бы стимулировала меня на зарабатывание еще больших денег.

*Аркадий, финансист*

### **Глава 3. ГРЕЗЫ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?**

Два юных создания ведут беседу о своих ближайших планах.

– Через месяц я выхожу замуж, — сообщает одна.

– Наверное, твой жених сходит с ума от радости? — спрашивает вторая.

– Нет, он зол, как демон. Я выхожу замуж за его отца-миллионера!

*Анекдот*

Все мы выросли на сказках. И это хорошо — в них заключена мудрость народная. Хуже другое — когда человек уже вырос, а все грезит несбыточным. О чем мечтает большинство наших барышень (иначе их не назовешь с их инфантильностью!)? О том, чтобы встретить прекрасного принца, который одарит их и деньгами, и славой, и любовью. Некоторые так и жизнь проживают — в глупой надежде на манну небесную. Хоть бы подумали: откуда же столько принцев наберется, чтоб на всех хватило?

Да, у каждой женщины, желающей стать богатой, два пути: либо удачно выйти замуж за состоятельного человека, либо самой открыть свое дело. Но и первое, и второе может быть лишь итогом ее собственных усилий. Если сидеть у моря и ждать погоды — останешься с носом.

Мне никогда не были свойственны бесплодные хотения.

Существуют определенные рамки судьбы, где можно достичь максимума или остаться на минимуме. Каждый волен выбирать и действовать соответственно.

Я никогда не мечтала стать балериной, или премьер-министром, или домохозяйкой под опекой богатого мужа. Мне интересно было рисовать, придумывать разные штучки, чтобы дома было уютно и комфортно. И как только появилась возможность, я сразу же открыла свое дизайнерское бюро по оформлению дачных и офисных интерьеров.

Важно не хотеть ничего, что практически невозможно, нужно трезво и реально смотреть на жизнь. Витающий в облаках никогда не имеет денег. Деньги — вещь заземленная, потому они и водятся у тех, кто прочно стоит ногами на земле.

*Вероника, дизайнер*

## КОММЕНТАРИЙ

Последние исследования, проведенные среди студенток первых курсов нескольких российских вузов, показали, что 80-90 % девушек мечтают о богатом муже. А потом уже, при нем, возможно заниматься и своим бизнесом.

Ну а как настроены в этом отношении богатые мужчины? У них постоянные страхи, порой переходящие в навязчивость или даже в фобию: им представляется, что на них идет серьезная охота, их хотят использовать в своих корыстных интересах. Поэтому верить в женские чувства нельзя. Женщин нужно постоянно тестировать всеми возможными способами.

Кто-то берет ключи от однокомнатной квартиры у друга (хотя сам имеет дом за городом) и приводит свою новую подругу именно туда, чтобы отследить ее реакцию на довольно скромную обстановку. Кто-то пересаживается из навороченного «джипа» на старенькую «девятку», дабы продемонстрировать свои якобы очень скромные доходы. Кто-то и вовсе прикидывается чуть ли не нищим — мол, недавно потерял все свое состояние да еще и влез в долги.

Некоторые рискуют в виде теста сразу рассказать какой-нибудь анекдот на актуальную для них тему, например:

Стоит новый русский перед зеркалом: маленький, лысый, толстый, на кривых ножках. И думает про себя: «Какой же я все-таки уродливый!» В этот момент заходит в комнату молодая, стройная красотка и говорит: «Милый, я и твой завтрак ждут тебя». Он отвечает: «Иду, милая». Потом поворачивается к зеркалу и говорит: «Ну неужели можно так любить деньги?»

В общем, каждый придуривается, как может, кто во что горазд. И все равно страхи продолжают их преследовать. И самый главный страх: боязнь потерять самоуважение. Рассуждают обычно так: ей нужны мои деньги, а не я сам, значит, я собой ничего не представляю, для нее я такой же, как все, а все крутится вокруг моих денег.

Деньги и страх — взаимосвязаны, такова реальность.

Но как бы состоятельные мужчины ни опасались нарваться на барышень, для которых на первом месте будут деньги, а на двадцать первом — человеческие и деловые достоинства супруга,

все равно они не смогут избавиться от желания с помощью своих денег манипулировать женами. И поэтому скорее выберут себе в жены женщину, которая будет от них материально зависима, нежели успешную, абсолютно независимую в материальном плане бизнеследи. Рядом с женой, крепко стоящей на ногах, муж начинает подсознательно понимать, что она может обойтись и без него. За такой даже ухаживать затруднительно — приходится все время выше головы прыгать, чтобы не чувствовать себя ушибленным. Это не «серенькая мышка», которая всему рада, что для нее ни сделаешь. По всем признакам, патриархальные настроения среди наших мужчин еще долго будут главенствовать при выборе спутницы жизни.

***Молодые удачливые бизнесмены боятся жениться, потому что чувствуют, что «клев» идет не на них, а на их деньги. Но и независимая бизнеследи для них не подарок. Цейтнот! И все же время от времени они женятся.***

***Деловые мужчины останавливают свой выбор на женщинах, которые способны стимулировать их на зарабатывание еще больших денег.***

#### **Глава 4. ЗАЧЕМ ВЫ, ДЕВОЧКИ, АЛЬФОНСОВ ЛЮБИТЕ?**

- Так вы хотите на мне жениться? — спрашивает она.
- Да, — отвечает он.
- Но вы ведь познакомились со мной только три дня назад!
- О нет! Я с вами знаком уже почти два года... С тех пор как поступил охранником в банк, где вы держите свои деньги.

*Анекдот*

Я не феминистка — Боже упаси! Но с некоторых пор мужиков наших стала просто презирать. Что это за мужчина, который не способен заработать денег на прокорм семьи? Посмотрите — сколько их, таких! Только и знают, что ныть, жаловаться на судьбу, искать себе какие-то несостоятельные оправдания.

Мой муж работал в одном из научно-исследовательских институтов старшим научным сотрудником. Когда институт

закрыли, он так и не смог найти себя в каком-нибудь другом деле. Скуксился окончательно, выпивать начал. Дело кончилось у нас разводом. Не могла же я тянуть одна двоих детей и его в придачу. Руки-ноги есть, голова на плечах есть — пусть живет себе, как знает. Я же нашла себе занятие по силам! И уверена, что способна самостоятельно вырастить детей. Да и не одна я такая. Обе мои подруги зарабатывают больше своих мужей. Только никак не решатся дать своим благоверным от ворот поворот. А давно пора. По меньшей мере избавили бы себя от раздражения, когда приходится выслушивать от своих мужиков одно и то же, одно и то же: «А куда уходят деньги?»

*Маргарита, менеджер*

## КОММЕНТАРИЙ

В России среднестатистическая женщина имеет годовой доход в полтора раза больше, чем среднестатистический мужчина.

Наши аналитики часто задают этот вопрос: почему женщины сейчас зарабатывают больше мужчин? Как им удалось так быстро вписаться в рыночные условия? И начинают мудрствовать: дескать, креативность у наших мужчин отсутствует и т. д. и т. п. Все это от лукавого. Ответ прост, как сама жизнь. И его знает каждая женщина.

Женщине нужны конкретные деньги каждый день: ей приходится делать покупки постоянно, и все они имеют свое конкретное название — масло, сыр, учебники, ботинки, мясорубка, анальгин, швейная машина, будильник, кастрюля и так до бесконечности... Ей некогда предаваться мечтаниям, строить большие планы и питать иллюзии. Ей нужна синица в руках сегодня, сейчас. Поэтому она больше *делает*, быстрее находит варианты быстрых заработков.

А мужчина больше *думает*, как ему заработать большие деньги, как поймать того самого журавля в небе. А большие деньги — это уже не шелестящие в бумажнике купюры, а счета в банке, средства производства, недвижимость и тому подобное. Поэтому «мужские деньги» — чаще виртуальные, чем реальные. Мужчина мыслит общими категориями, глобальными. Для него навсегда останется загадкой номер один: куда ежедневно уходят

«домашние» деньги? Он всегда искренне удивляется, когда жена в очередной раз начинает требовать деньги на семейные расходы.

А что же происходит в семье, в которой жена зарабатывает больше мужа?

**Вариант первый.** Жена выступает в роли спонсора.

Она по сути дела выдает кредит, своему супругу. Видит, что он нормальный, деятельный мужчина, который способен в обозримом будущем отработать вложенные в него деньги. Часто это бывает совместный бизнес, в который изначально были вложены ее деньги. Распространенной бывает и такая ситуация: муж учится, она зарабатывает деньги. Впоследствии, благодаря полученной профессии или просто новым знаниям и навыкам, он с лихвой компенсирует все ее расходы. Но эта модель отношений таит в себе и опасность. Чем больше вкладываешь в кого-то денег, тем больше привязываешься к нему — это известный алогизм. Таким образом жена-спонсор все сильнее «прилипает» к мужу, а тот, наоборот, выйдя на финишную прямую, зачастую перестает воспринимать ее как женщину и видит в ней только своего спонсора.

**Вариант второй.** Смена партнера.

Жена быстрее адаптируется к рыночной ситуации, начинает зарабатывать больше мужа. Со временем, если он не начнет набирать обороты, она всячески выказывает ему свое пренебрежение, подавляет его эмоционально. И в конце концов у нее вызревает решение избавиться от балласта и поменять партнера на более перспективного. И если она не сделает это вовремя, то муж сам предпримет попытку вывернуться из-под властной руки. Рядом с успешной женщиной мужчина всегда чувствует свою ущербность. А перед ним стоит задача — самоутвердиться. За счет кого? Конечно же, за счет другой женщины, такой, с которой он будет чувствовать себя настоящим мужчиной.

**Вариант третий.** Гордиев узел семьи.

Жена зарабатывает больше, муж значительно меньше. Самолюбие обоих супругов ущемлено. Но они продолжают жить вместе и даже не помышляют о расставании. Их что-то очень крепко держит: либо это любовь, либо дети, либо общие интересы, либо квартира... Бывает и так, что жену (например, она — высокооплачиваемый бухгалтер) завораживает престиж мужа в определенных кругах (например, он — доктор физико-математических наук, заведующий кафедрой в каком-нибудь учебном вузе).

***Женщине нужны конкретные деньги каждый день. Поэтому она больше делает, быстрее находит варианты быстрых заработков. А мужчина обычно мыслит общими категориями, глобальными. Он больше думает, как ему заработать большие деньги. Поэтому «мужские деньги» — чаще виртуальные, чем реальные. А в семье из-за этого происходит перестройка отношений.***

## **Глава 5. ЭТО НЕНАВИСТНОЕ СЛОВО «ДАЙ»**

Жена нового русского рассказывает подруге:

– Представляешь, меня мой муж вчера так обидел, ну так обидел! Я попросила у него двести долларов на косметический салон, а он...

– Неужели не дал?

– Хуже... Посмотрел на меня пристально и дал пятьсот!

*Анекдот*

У нас четверо детей — семья большая, забот много. И уже так сложилось, что я последние десять лет занимаюсь детьми, домом, решаю разные хозяйственные проблемы. Об устройстве на работу речь пока не идет: дети еще маленькие, да и деньги у нас водятся. Муж зарабатывает хорошо — у него своя строительная фирма. И вообще, он из той породы мужчин, которые живут по принципу: все для дома, все для семьи. Жить бы да радоваться! А радости нет. Каждый вечер я вынуждена обращаться к нему с одной и той же просьбой: «Коля, дай мне денег». Уже язык иной раз не поворачивается произносить эти слова. Ведь на самом-то деле деньги нужны не мне лично, а на нужды семьи: на питание, на оплату детского сада, на покупку учебников и детских вещей,

на оплату телефонных переговоров и так далее, и так далее. Этот бесконечный ряд может продолжить любая женщина. Да и муж мой не вчера на свет родился, он практичный человек, реалистично смотрит на вещи. И деньги-то он мне всегда дает. Но выдает их дозированно, вынуждая меня таким образом обращаться к нему с просьбами каждый вечер.

Был момент, когда я решила взять в издательстве корректуру, чтобы немного подработать и хоть несколько дней не просить деньги у мужа. Но как только он об этом узнал, то разразился такой скандал, какого еще никогда в нашей семье не было. Он сказал, я плохая мать, в ущерб детям занимаюсь какой-то ерундой, и вообще, взявшись за копеечную работу, я позорю его перед общими знакомыми.

Я уже и спокойно пыталась объяснить ему, что денег в моем кошельке должно быть столько, чтобы хватало хотя бы на неделю. И сцены ему закатывала. И в подушку плакала по ночам. А все равно ничего не меняется.

*Валентина, домохозяйка*

## КОММЕНТАРИЙ

Для российской действительности такая ситуация в семье — явление довольно распространенное. Таким образом мужья, зарабатывающие приличные деньги, с легкостью манипулируют своими женами. Способ простой, проверенный и надежный. Так им, по меньшей мере, кажется, потому что сама жизнь их в этом ежедневно убеждает.

Находящаяся в полной материальной зависимости женщина, к тому же зачастую обремененная детьми, оказывается в полной зависимости и от любых капризов мужа. Она вынуждена постоянно под него подстраиваться, подчиняя свою жизнь его воле. А это именно то, к чему наши мужчины в основном и стремятся более всего. Таким примитивным, но действенным манером они самоутверждаются, чувствуют себя на высоте.

Страх потерять власть над женой заставляет многих мужчин придерживать деньги, выдавать их «со скрипом» даже в тех случаях, когда необходимость в этом очевидна, например на нужды семьи.

С помощью денег некоторые мужчины, находясь в разводе с первой или даже со второй женой, по-прежнему контролируют их поведение, диктуют свои условия взаимоотношений.

Схема обычно такая. Он, когда ему вздумается, склоняет бывшую жену к сожительству, а в случае отказа перестает какое-то время навещать ее. Крутись, мол, как хочешь, думай сама, как прокормить детей — я денег не дам. Если же женщина идет на такой контакт, бывший муж может ей еще и подарок какой-нибудь сделать, да и деньжат побольше в очередной раз подкинуть.

В каждом конкретном случае женщина должна сама решить — продолжать ей терпеть унижительность подобной ситуации или же переломить ее. Ведь если мужчина боится потерять власть, значит, не так уж он прочно ее закрепил. Значит, воздействуя на его психоконфликсы, можно добиться желаемого результата. Сломать сложившийся стереотип отношений никогда не поздно.

***Не жадность, а страх потерять власть над женой заставляет многих мужчин придерживать деньги, выдавать их «со скрипом» даже на нужды семьи.***

## **Глава 6. ЭРОТИЧЕСКОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ**

- Когда он опять стал ко мне приставать, — рассказывает одна подруга другой, — я прямо сказала ему, что, пока не купит мне шубу, я не хочу его видеть.
- А он что?
- Встал и выключил свет.

*Анекдот*

Первый раз я вышла замуж в восемнадцать лет по большой любви. Брак не сложился, но кое-чему я все-таки научилась. Как говорится, и горький опыт — тоже опыт. Второй раз вышла замуж по расчету. Муж — солидный человек, крупный начальник, старше меня на пятнадцать лет. Во мне души не чает! Но все же не могу сказать, что он готов тратить на меня большие средства. А мне так хочется выглядеть модно, стильно и производить впечатление дорогой женщины! От скандалов толку никакого, они только портят семейную жизнь. Самое простое средство — это отказать ему в интимной близости. Тогда он сразу становится

пластилиновым и готов выполнить любые мои прихоти. Способ старый как мир, но какой действенный!

*Маргарита, дизайнер*

Как только пламенный любовник становится твоим мужем — куда что девается! Ленивый, вялый зануда — вот, оказывается, тот подарок, который приготовила тебе жизнь. И глупо надеяться на то, что другой не окажется на поверку таким же. Мужики быстро привыкают к хорошему отношению, и, как я считаю, им постоянно нужны эмоциональные встряски. Самое деликатное средство — это ошарашить его ни с того ни с сего ледяными нотками в голосе. Если не подействует — закатить короткую истерику. Главное, чтобы он почувствовал свою вину за то, что я трачу на него свою драгоценную жизнь. А это дорогого стоит! И совсем не обязательно объяснять, что со мной случилось. Если все объяснять, то воображения не хватит выдумывать причины. Любит — пусть терпит! Пусть хоть что-нибудь делает для того, чтобы я почувствовала себя женщиной! Если сам че подарок, пусть хоть подарки дарит...

*Татьяна, музыковед*

## КОММЕНТАРИЙ

Любовь — чувство прекрасное, возвышенное, трепетное. Когда любишь, все готов сделать для дорогого тебе человека. Все! А дорогой или дорогая бывают и «себе на уме». Из любви супруга можно, оказывается, извлечь и практическую выгоду для себя. И тут изощренные натуры находят множество способов эксплуатации любви...

Приемы эротического манипулирования, так часто применяемые партнерами в любовных отношениях, можно условно разделить на две группы: сексуальный шантаж и эротическое расшатывание.

### **Сексуальный шантаж**

Самая распространенная форма сексуального шантажа — это отказ от интимной близости. Это форма воздействия на

зависимую сторону. Мужчинами чаще всего умело манипулируют богатые или облеченные властью женщины. Женщин, особенно гиперсексуальных, ловко ставят в эротическую зависимость опытные мужчины, например, постоянно повторяя влюбленной в него особе, что она недостаточно хороша собой, чтобы найти себе еще кого-нибудь.

Чаще всего к сексуальному шантажу прибегают супруги. Любовникам все-таки труднее отказывать себе в сексуальных удовольствиях.

Мало кому из супругов не знакома ситуация, когда чем-то недовольная жена начинает уклоняться от интимной близости, ссылаясь на усталость или головную боль. Самый распространенный анекдот на эту тему, пожалуй, знаком уже всем. Помните?

Муж с женой идут по зоопарку мимо клетки с гориллой. Вдруг горилла просовывает лапу между прутьев, хватает женщину, затаскивает ее в клетку и пытается ею овладеть.

– Помогите! Спасите! — кричит несчастная.

Муж злорадно хихикает:

– Вот ты ему и объясни, что у тебя голова болит, что ты только что с работы пришла...

Выдвижение разных причин с целью уклониться от супружеской близости — это пассивная форма протеста, без формулирования ясных претензий и требований. Активная форма — это выдвижение определенных условий. Например, жена начинает капризничать: «Уже зима на носу, а у меня шубы нет...» Как только муж обещает завтра же отправиться с нею в магазин, сразу же следует сексуальное закрепление условного рефлекса. Таким образом удастся добиться от партнера подобающего поведения. Часто этот прием применяется при отказе партнера жениться. Строится некий «сексуальный загон», в который нужно загнать заартачившегося мужчину — потенциального мужа.

Иногда претензии бывают более расплывчатыми. «Это надо заслужить!» — говорят некоторые жены своим мужьям, намекая на то, что он недостаточно щедр по отношению к своей супруге. Более того, существует и феномен «семейной проституции», когда жена за каждое исполнение супружеского долга взимает с мужа деньги, необходимые ей для своих нужд.

А если все-таки ни под каким предлогом не удастся избежать постели, муж все-таки берет свое, тогда применяется более мягкая форма недовольства, например демонстрации аноргазмии, или отказ от любимых партнером поз, или ограничение количества контактов. И если партнер поддается шантажу и дает соответствующие гарантии, тогда-то и начинается бурный секс.

Такого рода манипуляции требуют хладнокровия, умения владеть собой и контролировать физиологические процессы. Поэтому чаще всего их используют женщины с определенным складом личности. Как правило, это фригидные или инфантильные истерички.

### **Прием эротического расшатывания**

Это более общий механизм эротического манипулирования. Собственно секс не является здесь обязательным компонентом, тут умело эксплуатируются такие чувства, как нежность, привязанность, потребность в заботе, любви, ласке...

Все, кто когда-либо имел дело с истеричками, наверняка припомнят ситуации, когда периоды внезапной бурной страсти у них сменялись приступами холодной отстраненности, демонстративного безразличия и даже агрессивности. Хотя вроде бы не было никаких поводов для столь резких перемен. Волнообразные перепады настроений и поведения не имеют никакой системы. Партнер недоумевает, пытается что-то понять, выяснить и в конце концов начинает чувствовать себя виноватым, просит прощения неведомо за что, короче, «за все, в чем был и не был виноват».

Но если мужчина применит такую же тактику — ничего не станет выяснять и станет попросту отдаляться, — тогда женщина резко меняет стиль поведения. Но как только она убедится, что «рыбка снова на крючке», все повторяется. И так до бесконечности — в режиме «истерического насоса». «Насос» может перекачивать на свою сторону деньги или нематериальные блага — например, любовные признания, разные формы раболепия. А чаще всего и то и другое. Когда качать уже нечего, выхолощенного партнера удаляют из своей жизни и подключаются к другому.

Бывает и так, что при длительном совместном проживании эротическая компонента исчерпывает себя и тогда начинаются

скандалы или «приступы плохого самочувствия». В таком случае «донор» будет покупать себе спокойствие или возможность бесконтрольной жизни.

Эротическое расшатывание — частный вариант «эксплуатации любви». Например, подобные отношения можно встретить между родителями и детьми.

**Эротическое манипулирование подразумевает отказ от интимной близости с целью получения материальных благ. Это форма воздействия на зависимую сторону. И сексуальный шантаж, и эротическое расшатывание воздействуют на психоконфликт вины.**

## Глава 7. ПРОЦАЙ, ОРУЖИЕ!

Молоденькая барышня спрашивает у старой графини:

– Мадам, сколько мужчин должно быть у порядочной светской женщины?

– Трое, дитя мое Муж — для престижа, гусар — для романтического поклонения, кучер — для тела.

*Анекдот*

Мой муж работает старшим менеджером в одной крупной фирме. По натуре он трудоголик, без работы себя не мыслит и отдается ей целиком и полностью. Деньги зарабатывает хорошие. Мне бы жить у него под крылышком да радоваться. Но что за радость иметь такого мужа, который вот уже второй год валится от усталости с ног и засыпает, едва коснувшись подушки? Сначала я ревновала его, закатывала истерики — думала, что он завел себе кого-то на стороне. А потом как обожгло: да у меня же муж обыкновенный импотент! Это в тридцать два года!

Поделилась своим открытием с близкой подругой. А она только расхохоталась: «Ты что, из племени неандертальцев, что ли? На Западе давно таким чокнутым трудоголикам ставят диагноз "синдром менеджера". А у нас так каждый второй бизнесмен импотент. Статистика! Бизнес из мужиков все соки вытягивает. Тащи своего благоверного к врачу, пока не поздно».

Но, как я и ожидала, муж к врачу отказался идти наотрез. Но мне-то как жить? Завести себе любовника-дворника?

*Зинаида, архитектор*

## КОММЕНТАРИЙ

*«Неважно, сколько мужчин было в моей жизни, важно, сколько жизни было в моих мужчинах»,* — любила повторять обольстительная Мэй Уэст. Теперь ее слова становятся понятными и нашим женщинам, поскольку и наши мужчины, занявшиеся бизнесом, испытывают те же стрессы и перенагрузки, что и западные. Теперь и для них не стало ничего более важного, чем их работа, и все то что имеет отношение к их карьере.

Неутешительная информация: действительно, мужчины, занимающиеся предпринимательской деятельностью в течение 5-7 лет теряют мужскую силу. У одной трети просто снижается потенция, а у остальных отмечается полное отсутствие полового влечения. Конкуренция, соперничество, борьба за выживание фирмы — это отнимает у них последние силы, и на жен у них энергии не остается. Секс в большинстве случаев становится для них просто неактуальным.

Зачастую для поддержания «мужской марки», следуя стереотипам поведения состоятельных мужчин, они заводят себе молоденьких длинноногих любовниц. Мужскому самолюбию чрезвычайно льстит разница в возрасте лет в 15-20. Это та планка, та заветная высота, покорить которую они стремятся. Но и с этими девочками они почти не занимаются сексом, а лишь проводят время в ресторанах и ночных клубах, дабы засветиться перед знакомыми деловыми мужчинами, дескать, и я не лыком шит. Любовница довольствуется дорогими подарками и завистливыми мужскими взглядами.

Впрочем, ничего удивительного в этом нет. Мало кто из деловых мужчин в возрасте 40-45 лет может похвалиться недюжинным здоровьем. Большинство из них уже страдают гипертонией, испытывают сердечные недомогания, маются приступами невралгии, почти все имеют разного рода хронические заболевания. И почти никто из них не умеет справляться со стрессами. А как бы женатый мужчина ни

бахвалился перед друзьями, в глубине души после каждой встречи с любовницей он испытывает и чувство вины, и чувство страха, и чувство странной опустошенности.

Умные жены обычно сами выбирают стратегию и тактику поведения с супругом-бизнесменом.

***Мужчины, занимающиеся предпринимательской деятельностью в течение пяти-семи лет, теряют мужскую силу. Деньги выходят на первый план. Секс становится для них неактуальным.***

## **Глава 8. ДЕТИ - СОРНЯКИ ЖИЗНИ?**

Отдал новый русский сына в привилегированный колледж. Через месяц жена послала его на родительское собрание. Учительница жалуется:

– У вашего сына затрудненное восприятие, произношение хромает...

Новый русский:

– А хавает он нормально?

– Ну, хавает, то есть ест, нормально...

Новый русский достает пятьсот баксов, кладет на стол:

– Ну, так я не врублюсь — все ништяк или че?

*Анекдот*

Когда меня пригласили на лето няней в состоятельную семью, я очень обрадовалась. Приближалось лето, на отдых денег у меня не было. А тут появилась возможность и заработать, и на свежем воздухе побывать. Три месяца провести на роскошной даче — что можно было придумать лучше! Там тебе и джакузи, и полы с подогревом, и вся бытовая техника под рукой. Да и ребенок уже большой — пять лет, а это самый интересный возраст. Тем более, что детей я люблю и умею с ними обращаться.

Через три дня я поняла, что имею дело не с ребенком, а с настоящим Маугли. В пять лет Виталик не умел не то что читать или считать, он не знал, что такое чистить зубы и умываться по утрам. Мне стоило огромных усилий уложить его спать в детскую кроватку — он все время норовил уснуть под кроватью или за диваном. От меня он впервые в своей жизни услышал сказку на ночь. Я искренне недоумевала: ребенок в семье был поздний,

таким детям обычно родители уделяют повышенное внимание: души в них не чают. А тут — такое!

Родители его приезжали на дачу на выходные — измотанные, издерганные, нервные. Виталик поначалу их ждал, тащил меня за калитку, слышав шуршание шин на дороге. Но когда отец пару раз наорал на него за ужином: «Пошел вон! Дай пожрать!», Виталик как-то весь сжался, а потом спросил: «Мама, вы скоро уедете?» Мать буркнула что-то вроде «завтра». Тогда малыш заявил без обиняков: «Скорее бы наступило завтра». За что сразу же заработал шлепок по голове и услышал то, что и взрослому сыну не всегда говорят любящие родители: «Ублюдок! Для кого мы стараемся, жилы рвем? Это же все тебе достанется — и дом, и деньги. А ты еще сопли под носом не научился вытирать, а уже ошетинился против нас!»

Я поскорее увела разревевшегося малыша наверх, в спальню приласкала, утешила. Детская память незлобива, думала я, забудется все к утру. Да и родители отдохнут, в себя придут. Но утро Виталик мне шепотом сказал: «Когда они умрут, я этот дом разломаю и построю себе другой». Я ужаснулась: если ребенок в пять лет уже ненавидит отца и мать, что же будет, когда он вырастет?

А родители его — Олег и Лена — действительно работали на износ. Они держали сеть небольших продуктовых магазинов, каждый из которых приносил доход примерно 30 тысяч рублей в день. Не на дачу привозили только списанные продукты — слипшиеся пельмени или чебуреки, полусгнившие апельсины, виноград или персики, говядину с душиком, которую даже их ротвейлер отказывался есть. А когда я сварила псу кашу из гречневой сечки, тоже списанной за просроченностью, то мне закатили такой показательный скандал что я даже расплакалась от обиды, хотя обычно из меня слезы не выдавишь. Я никак не могла взять в толк: как можно зарабатывать такие деньги и при этом питаться хуже бомжей на помойке?

Поражало и другое — это были люди не с помойки, Олег раньше работал врачом на «скорой», Лена — косметологом в институте красоты. Теперь же Лена расплылась, весила не меньше ста килограммов. Перед зеркалом я ее ни разу не видела — она не пользовалась косметикой, наспех расчесывала только длинную челку, а на затылке ее редкие волосы почти сваялись. Олег брился только по выходным и тоже обычно наспех. Все время они

проводили за рулем, курсируя между магазинами, машины у обоих были старыми и постоянно требовали ремонта, что обоих их постоянно бесило. У них не хватало времени ни на себя, ни на ребенка, ни на полноценный отдых.

В начале лета единственный раз на дачу приезжала мать Олега — изможденная, сухонькая старушка. Не успела она переступить порог, как Лена тут же набросилась на нее с воплем: «Старая карга! Забудь сюда дорогу!» Через полтора месяца соседи по даче шепнули мне, что по настоянию жены Олег упрятал свою мать в психушку. Чего же он может ждать от своего сыночка?

Лето, которое обещало быть радостным, наконец-то закончилось. Вместо обещанных трехсот долларов я со скандалом получила сто пятьдесят. Ну да Бог им судья!

*Ирина, воспитательница*

Муж умер, когда дочке было всего десять лет. Лариса росла спокойной девочкой, не требовала много внимания, но требовала много расходов. И я решилась заняться челночным промыслом. Потом арендовала один склад, другой... Через три года под моим началом работало около тридцати человек. Каждого надо было проконтролировать, каждому дать указания. Работа занимала почти все время, но я знала, во имя чего я надрываюсь. Лариса училась в спецшколе вместе с детьми обеспеченных родителей, и я из кожи вон лезла, чтобы она ничем от них не отличалась.

Гром грянул неожиданно-негаданно. Ларису неожиданно для меня исключили из школы. Директор только развел руками: «Ничего не поделаешь — ваша дочь на седьмом месяце беременности». Лариса всегда была пышкой, и мне в голову не могло прийти, что ее полнота меня так обманет. В четырнадцать лет она родила девочку, заботу о которой я, конечно же, сразу взяла на себя. Какой спрос с малолетки?

Так у меня на руках оказалось двое детей. Пришлось еще больше выкладываться, отказывать себе даже в малом, чтобы поднять их на ноги. Лариса окончила вечернюю школу, сдала на права и стала моим личным шофером. Деньги не должны уходить из семьи. Я купила ей отдельную квартиру, обставила ее — девочка должна же достойно выйти замуж!

Внучку Оленьку со временем я определила в загородный элитный лицей, брали мы ее домой только на выходные. Но зато

баловали, как могли: покупали дорогие вещи, на каникулы Лариса возила ее за рубеж — пусть девочка мир посмотрит!

И вдруг однажды перед зимними каникулами, перед самым отъездом в Грецию, Оленька наша пропала. Трое суток мы провели без сна, подняли на ноги всю милицию, и вдруг ночью раздался звонок: «Бабушка! За меня требуют выкуп — тысячу долларов.

Если ты не привезешь — меня изнасилуют и убьют». Я тут же отвезла деньги по указанному адресу и еле дождалась момента, когда Оленька появится на шоссе. Черт с ними, с деньгами, лишь бы ребенок жив остался!

Но самое большое потрясение еще ждало меня впереди. Через неделю я узнала, что моя десятилетняя внучка попросту разыграла историю с похищением, чтобы получить деньги на наркотики. После этого я слегла с инсультом. В больнице никто из девочек меня ни разу не проведаль. Моя убитая жизнь никому не нужна... Страшно...

*Татьяна, предприниматель*

## КОММЕНТАРИЙ

Часто у занятых бизнесом родителей не хватает времени на собственных детей, и они, следуя уже сложившейся у нас традиции отдают их в руки нянь или в школы, колледжи и прочие учебные заведения с круглосуточным проживанием. Они уверены, что и ребенок сыт и находится под постоянным присмотром. И редко кто задумывается о том, что вырастающие в таких условиях дети становятся фактически чужими детьми: их воспитывают и формируют чужие люди, не семья

Ребенок, обделенный родительским вниманием и любовью постепенно и сам становится равнодушным к ним. А нередко и испытывает к матери с отцом чувство неприязни, подспудное желание чем-либо досадить, «насолить» им, отомстить за свое сиротство при живых родителях. Он рано начинает жить самостоятельной внутренней жизнью, еще по-детски несовершенной, но уж тщательно оберегаемой от старших в семье. Отчуждение неизбежно приводит к лжи, приспособленчеству, а часто и к воровству денег в доме.

Многие родители, посвятившие свою жизнь бизнесу, не удосуживаются занять чем-либо полезным свое чадо, самодовольно полагая, что деньги — всему голова. Зачем ребенок будет себя утруждать, если ему и так уготовано безбедное будущее? У него все есть сейчас и все будет потом.

А, как известно, безделье — враг детства. Сегодня среди российских подростков едва ли не 80 % уже хотя бы раз пробовали наркотики. И большинство из них делали это от скуки, в компании таких же бездельников. Статистика свидетельствует, что из каждой 1000 подростков 40 плотно сидят на игле, от 400 до 500 ребят периодически употребляют галлюциногены, распространяемые чаще всего на дискотеках в виде таблеток и «почтовых марок». Неутешительный прогноз социологов, психологов и врачей таков, что лет через семь-десять в России трудноизлечимым наркоманом будет каждый второй подросток.

***В семьях российских бизнесменов пошел процесс отчуждения детей от родителей. Процесс болезненный, уродливый, социально опасный. Полагая, что деньги — всему голова, отдавая все свое время бизнесу, родители «теряют» своих детей.***

## **Глава 9. ЗАРАБАТЫВАЙ ДЕНЬГИ СМОЛОДУ**

Насте сейчас восемь лет. Когда ей исполнилось четыре года, я дала ей первые карманные деньги — 30 рублей. С тех пор она получает их каждую неделю на свои нужды. И больше — ни копейки.

Сначала она распорядилась деньгами совсем по-детски: тратила на пирожные, мороженое. Я не вмешивалась, раз и навсегда решив для себя: это ее деньги, пусть распоряжается ими, как хочет, хоть в мусоропровод их выбрасывает.

Но когда она попросила меня купить ей куклу, я спокойно сказала: «Давай посчитаем. Игрушка стоит 120 рублей. Значит, четыре недели никаких денег от меня ты получать не будешь». Настя действительно подошла ко мне только через месяц: «Мама, пора мне денежки выдавать». С тех пор она либо сама копит деньги на игрушки и прочее, либо не получает их до тех пор, пока

не истечет срок кредита. Это она уже хорошо усвоила. Еще она хорошо усвоила, что деньги нужно беречь, нужно считать, нужно уметь ими распоряжаться.

Мой муж финансист, работает с ценными бумагами. На днях он предложил ей открыть счет в банке и получать проценты с той суммы, которую она готова положить на свой счет. Настя думала три дня и согласилась, сопроводив свое решение такими словами «Папа, когда я вырасту, я хочу иметь миллион. Я хочу быть независимой и сама решать все свои проблемы».

*Вера, экономист*

Самыми популярными играми в детстве у нас были «расшибалочка», «пристенка» и «казенка». Игры были денежные, на мелочь, но ставки могли доходить и до рубля, что по тем временам считалось солидной суммой. Все эти азартные игры требовали профессионализма, мы тратили на них много времени и сил. Порой доходило до того, что продавщицы газированной воды отказывались у нас брать монеты, побывавшие на кону в «расшибалочке», ввиду полного отсутствия у них товарного вида.

В школе мы тоже улучали время для игр на деньги. Но это уж были тихие игры — в «фантики» и «перышки». Позже широко распространение получила у нас такая сугубо вероятностная игра как «чет» и «нечет». Тут уже не требовалось ловкости рук. Суть ее состояла в том, что ты доставал из кармана горсть мелочи и спрашивал «супостата»: чет или нечет? После его ответа мелочь пересчитывалась, и если сумма соответствовала сказанному, то мелочь перекечевывала в карман к другому хозяину. Если же второй игрок ошибался, то отсыпал столько же своей мелочи первому игроку. При везении карман распухал от монет, при невезении приходилось менять бумажные деньги. С купюрами тоже были свои заморочки, мы загадывали, например, так: если пятая цифра с начал номера четная, то деньги мои.

В институте я ближе познакомился с карточными играми. Математический склад ума, умение просчитывать варианты, умение рисковать помогали мне выигрывать все чаще и чаще. Потом достойных соперников у меня вовсе не осталось в стенах нашего физтеха, и я стал играть в бридж и в преферанс на межинститутских турнирах. Играли иногда сутками. Так оттачивался настоящий профессионализм. Короче, в школьные и студенческие годы я был на полном самообеспечении.

Сейчас я занимаюсь игровым бизнесом, и довольно успешно. И так думаю, что обязан этому тем играм, в которые я, мальчишкой играл во дворе.

*Дмитрий, предпринимать*

## КОММЕНТАРИЙ

Большинство родителей все еще склоняются к мнению, что давать деньги детям — это зло. Дескать, деньги способны только развратить ребенка. Ну а если уж давать, то обязательно контролировать, на что они тратятся. Аргументы приводят самые разные, и главные из них обычно такие: карманные деньги дети могут использовать на приобретение наркотиков, алкоголя и прочей непотребщины.

Откуда этот страх? Неужели почти все родители заранее так плохо думают о своих чадах, что даже не оставляют им шанса оставаться благополучными детьми?

Да, деньги и страх в данном случае связаны напрямую.

Почему на самом деле родители стараются не давать денег своим детям?

Основная причина: они не хотят потерять власть над детьми. Через деньги они контролируют поведение ребенка. Логика проста: пока сын или дочь зависимы материально от родителей, они зависимы и морально, ими можно манипулировать, им можно диктовать любые условия. А если давать деньги без всякого контроля — власть над детьми постепенно иссякает.

Но пойдём дальше.

Известно, что большинство успешных людей заработали свои первые деньги именно в раннем детстве. Ныне широко известный российский предприниматель, «текстильный король» Александр Паникин, заработал свои первые большие деньги в двенадцать лет. Во всех телефонных будках Краснодара юный изобретатель установил ловушки для монеток из проволочных петель. И пока он сидел за партой, внимая рассказам школьных учителей, денежки накапливались в таксофонах, а потом плавно переключивались в его карманы.

С малолетства приучают своих детей к самостоятельному заработку представители многих южных народов, где хорошо

развита мелкая торговля. Почему на наших рынках всеми делами заправляют азербайджанцы, вьетнамцы, корейцы, молдаване, украинцы? Да потому что они с детства приучены торговать. Тогда когда наши, российские, малыши играют в войну и в дочки-матери, ну еще в компьютерные игры, южане играют «в магазин». Они понарошку разносят разные «товары», учатся торговаться и «разговаривать с покупателями». Вот так, с младых ногтей, они врастают в дело своей жизни.

Если вдуматься, то детские игры по-своему повторяют историю развития не только определенного народа, но и человечеств в целом. «В игре детей есть часто смысл глубокий», — писал Шиллер. Когда денег еще не существовало, обмен велся товарами, продуктами, всем тем, что было в наличии. Так и у маленьких детей: пока деньги им недоступны, они обмениваются различными предметами и услугами. «Дай прокатиться на велосипеде, а дам тебе поиграть на дудке» или «Давай поменяемся — я тебе дам шарик, а ты мне жевательную резинку». С возрастом ко всем этому еще добавляется азарт и стремление не прогадать. Тогда появляются предложения «махнуть не глядя». И никакие родительские запреты и неусыпный надзор не способны остановить этот процесс.

Когда в руках у детей появляются первые деньги, игра становится более похожей на жизнь — спрос, предложение, цены — все обретает конкретные, реальные черты.

Ну а дальше у кого как сложится жизнь: кто-то пойдет по торговому пути, а кто-то убедится в своей неспособности зарабатывать деньги таким образом и выберет себе другую профессию. Но основные навыки приобретаются в детстве.

***Почему родители стараются не давать денег своим детям и запрещают их зарабатывать? Они не хотят потерять власть над детьми. И тем самым перекрывают им путь к успеху в будущем. А жизнь показывает, что большинство успешных людей заработали свои первые деньги именно в раннем детстве.***

## **Глава 10. ЕСЛИ ДРУГ ОКАЗАЛСЯ ВДРУГ БОГАТЫМ**

Нас было трое закадычных друзей: я, Лешка и Стас. Дружили еще со школы, вместе и поступили в институт. И вот так случилось, что Стасу на третьем курсе отец подарил новенькую «девятку». Как мы все радовались! А потом началось: «Не курите в салоне», «Я вам не таксист — девчонок ваших по домам развозить» и так далее. Короче, начали мы ссориться по мелочам. А потом и в главном мы с Лешкой определились: настоящие ценности, такие как дружба, деньгами не измеряются. А Стас «зажрался» — вот и все. Так мы ему и сказали. Стас только рассмеялся в ответ: «Я посмотрю на вас, когда вы обзаведетесь "мерседесами"».

Прошло пять лет. Я тоже купил себе «девятку». И заметил, что начинаю во всем повторять Стаса. Так же отказываюсь кого-то из знакомых подвезти, чтобы сэкономить бензин. Так же бережно отношусь к машине, потому что она досталась мне нелегким трудом. Да и Лешка, купивший себе подержанную «пятерку», тоже как-то сказал мне доверительно: «Зря мы тогда на Стаса бочки катили. Сели ему на голову да еще и хвост хотели прищемить».

В общем, выбросили мы из головы всякую дурь студенческую, по-прежнему собирались втроем попариться в баньке, водки попить под хорошую закуску, разговоры за жизнь вели. Уже почти созрели фирму втроем создать. А тут как раз дефолт этот чертов подсиропил. Стасу повезло — он успел раскрутиться: девушка ему попалась крутая, да к тому же и папа у нее в районной управе работал, помог с кредитом. Я остался в своей конторе — по-прежнему работал программистом, ждал, когда мне задержанные деньги выплатят. А Лешка вообще стал перебиваться случайными заработками — фирма, на которой он работал до того, приказала долго жить.

Время от времени мы по-прежнему встречались втроем в бане. Но остальной досуг каждый проводил по-своему. Стас с Лелькой ездили по ночным клубам, казино, кегельбанам. Я уже не мог позволить себе бывать в ресторане даже раз в месяц и ограничивался дешевыми развлечениями. Ну и девушкам своим ничего другого не мог предложить. А Лешка вообще стал выпивать и с такими же девками якшаться. И так мало-помалу наша компания стала разваливаться. Как-то не о чем и говорить стало. Вернее, общего вроде ничего не осталось. Встретимся — и каждый в свою дуду дудит. В конце концов у каждого из нас

появился свой круг общения. Но это все уже не то. Верно говорится, что старый друг лучше новых двух. Жаль, что деньги нас развели. Точнее — их отсутствие.

*Андрей, программист*

**За деньги нельзя купить друга, зато можно приобрести врагов попрличнее.**

## Глава 11. ПОДСАДНЫЕ УТКИ ДЛЯ РАСКРУТКИ

Пациент приходит к доктору:

- Жизнь проходит, а я не могу оторваться от компьютера!
- Придется вас лечить.
- Как? Чем?
- Сигаретами, выпивкой, девочками...

*Анекдот*

Только представьте себе — на вас с обожанием смотрит хорошенькая девочка, ну просто ваша мечта, и вдруг она подсаживается за ваш столик. И заводит она приятный во всех смыслах разговор, расспрашивает: кто вы? что у вас за профессия? И тут вы узнаете про себя то, что в трезвом виде вам и в голову никогда не приходило. Оказывается, я очень интересный человек и профессия у меня настоящая мужская, и даже имя замечательное — Виктор, что значит «победитель». Да еще и советует вкрадчиво, дескать, и жену мне надо найти с таким же именем — Виктория. Время бежит, в моем стакане пусто, а она все еще потягивает свой коктейль. Конечно, я заказываю выпивку и стараюсь побольше, чтобы подольше с нею пообщаться. Я уже предвкушаю бурный роман или мечтаю провести с нею хотя бы одну ночь... Но она отказывается пить, что-то говорит о своей больной маме, о скромной работе за гроши, мне становится ее жалко, и себя жалко, и весь мир, который уже плавает на дне стакана. И тут она извиняется и удаляется на минуточку в туалет. И так всегда... Уже сколько раз я на этом прокальвался, все деньги в баре оставлял и уходил всегда один! А все равно тянет...

*Виктор, предприниматель*

Полтора года я работала консуматоршей в одном из престижных ночных баров в Афинах. Посетителями обычно были

местные греки — маленькие такие, бородатые. А я играла роль независимой интеллигентной дамы, приехавшей из «дикой страны», где «мою сложную и неординарную личность не оценили». Понятно, что это вызывало у клиентов жалость и сочувствие, и им хотелось меня хоть как-то облагодетельствовать. Мне дозволялось, чтобы клиенты заказывали дорогие напитки, предназначенные мне, и даже не возбранялось принимать подарки. Спиртное я обычно незаметно сливала в кадку с пальмой, чтобы контролировать ситуацию, да и вообще, чтобы не спиться. За каждый заказанный напиток мне начислялись очки: ликер — 10 очков, дорогое вино — 25 очков и т. д. Заработки составляли обычно от 30 до 100 долларов в день. Скажу откровенно, сначала мне очень нравилась моя работа: я действительно чувствовала себя красивой, желанной женщиной, умной собеседницей. Но потом все порядком надоело...

*Алеся, директор турагентства*

## КОММЕНТАРИЙ

Вы приходите в стриптиз-бар поглазеть на голых девочек. Но вам неохота тратить деньги на выпивку. Один коктейль, который входит в стоимость билета, вы уже взяли и готовы просидеть за этим стаканчиком хоть всю ночь. Возникает «конфликт интересов»: бар хочет заработать на вас деньги, а вы — сэкономить их. Чья возьмет?

Можно смело утверждать, что из бара, где умело используют прием консумации, вы уйдете с пустыми карманами. Консумация — способ выкачать из вас деньги с помощью подсадных девочек, чья задача увеличивать финансовый оборот заведения. Проще — «подсадные утки» — разными изощренными способами заставляют вас пить и есть как можно больше.

Функция у девочек деликатная и рискованная. Они умело провоцируют сексуальные притязания клиента и так же умело их отвергают. Главное, чтобы клиент не понял, не догадался невзначай, что это просто их работа, за которую они получают деньги от хозяина бара. За счет клиента пить и есть им не рекомендуется, порой даже строго запрещается, дабы разгоряченные клиенты потом не нанесли урон их смазливим

мордашкам. Потягивая свой единственный коктейль, они подсаживаются то к одному столику, то к другому, и, спровоцировав дополнительный заказ, продолжают дефилировать по бару. Согласитесь, дело тонкое.

Однако приемчики их стары, как сама жизнь. Но срабатывают без осечки!

*Первый прием:* максимальная персонализация.

Вам льстит, что именно вы «заинтересовали» такую хорошенькую девочку, она предпочла вас, а не другого.

*Второй прием:* поощрение комплекса превосходства.

Вам говорят, что вы интересный, мужественный человек, представитель интересной, по-настоящему мужской профессии и т. д.

*Третий прием:* поощрение комплекса нарциссизма.

В ваш адрес говорят самые приятные слова. А как известно, доброе слово и кошке приятно.

*Четвертый прием:* сопереживание.

Типично русский прием, потому что сочувствовать несчастным, убогим и сирым свойственно для нас и всеми приветствуется.

*Пятый прием:* молчаливое участие.

Нет ничего лучше молчания, подразумевающего любые переживания, чувства, намерения, которые клиент приписывает собеседнице, когда она молчит и только кивает.

*Шестой прием:* апелляция к комплексам вины, долга и жалости.

Вам говорят: «Вы тут в барах деньги пропиваете, а мы, бедны овечки...»

*Седьмой прием:* апелляция к комплексу щедрости.

Вы слышите: «Будь настоящим мужчиной — щедрым и открытым...»

*Восьмой прием:* «а счастье было так возможно».

Раздразнивая ваши сексуальные желания, вам дают понять, что осуществление вашей самой изощренной эротической фантазии очень даже возможно.

*Девятый прием:* провоцирующее сексуальное поведение.

Кокетство, тягучие томные взгляды, интимные разговоры на эротические темы, поглаживание по руке, взгляды в сторону, провоцирующие ревность, якобы попытки уйти и т. д.

***Из бара, где умело используют прием консумации, вы уйдете с пустыми карманами. Консумация — способ выкачать из вас деньги с помощью подсадных девочек, чья задача увеличивать финансовый оборот заведения.***

## ЧАСТЬ IV. КАК СПРАВИТЬСЯ С ИСКУШЕНИЕМ

### Глава 1. ДЕНЬГИ И ПРЕСТУПНОСТЬ

Какая проблема тревожит наше общество более всего? Конечно же, проблема преступности. С того самого момента, когда в нашей стране произошел передел собственности и государство слилось с криминалитетом, Россия превратилась в инкубатор преступности. Мы только и слышим изо дня в день об убийствах бизнесменов, банкиров, коррумпированных чиновников и рядовых граждан с червонцем в кармане. Где деньги — там и преступления. В криминальных сводках то и дело сообщают о людях, которые стали жертвами аферистов и мошенников: у кого-то отняли квартиру, кого-то ограбили, кто-то стал жертвой криминального «наезда», кого-то облапошили «лохотронщики». И эта преступная вакханалия только нарастает.

Рассчитывать на милицию, правосудие и прочие государственные институты правопорядка пока не приходится. Прежде в них нужно вложить миллиарды долларов... Когда это произойдет и произойдет ли вообще?

Умные люди предлагают еще один эффективный путь борьбы с преступностью: путь ограничения и даже ликвидации «черных денег» — так называемого «нала». Действительно, практически вся преступность связана с «черным налом»: терроризм и бандитизм, наркобизнес и рэкет, коррупция и мошенничество. Панацеей от беспредела «черных денег» называют введение в России электронных денег. Но это уже настоящая революция в области денежного обращения, на которую полномасштабно не решилась еще ни одна страна в мире.

Так что не на кого нам уповать, дорогие соотечественники, кроме как на собственные силы и собственный здравый смысл. Повседневная российская жизнь заставляет нас постоянно держать ухо востро. Знание приемов, которыми пользуются бандиты и нечистые на руку люди, а также приемы психологической самозащиты позволят многим из вас избежать крупных неприятностей.

Пока — о главном.

*Первое и главное, что делают аферисты или, как теперь принято говорить, «кидалы» высокого класса, — они рисуют нам картину совершенно иной, благополучной реальности.*

Мы склонны уповать на чудо — вот нам его и предлагают в разных обертках.

Если вы неизлечимо больны — целитель вас вылечит за один день, если вы нуждаетесь в деньгах — финансовая пирамида вас сделает баснословно богатым через месяц, если вы потеряли работу — вас выручит сетевой маркетинг и т. д. Один только нюанс: для того чтобы это произошло, вы должны сначала выложить свои денежки. Даже если они последние — их возьмут у вас с удивительным дружелюбием и без всякого зазрения совести.

До тех пор пока мы не научимся контролировать свои психоконфликты, нами будут манипулировать нечистые на руку люди. Чаще всего ставка делается на *жадность, любопытство, вину, страх, великодушие, жалость, доброту.*

А теперь — обо всем по порядку...

## **Глава 2. КРИМИНАЛЬНЫЙ НАЕЗД**

Бизнес — это комбинация войны и спорта.

*Андре Моруа*

Вслед за понятием «бизнес» у нас в стране возникло и такое широко распространенное понятие, как «криминальный наезд». Обычно он осуществляется в модели психологического каратэ с использованием речевых стратегий скрытого гипноза. Воздействие осуществляется посредством специально подобранных к случаю голосовых режимов, подавляющих волю жестов, пристального взгляда, смещения смысловых акцентов.

### **Голосовые режимы**

Как правило, работа идет в двух моделях: у одного из бандитов голос обычно бывает давящий, командный, у другого — спокойный, проникновенный, он с вами заводит разговор якобы «по душам».

## Речевые стратегии

С помощью словесных ловушек, выстроенных по шаблонам скрытого гипноза, идет воздействие на психоконплексы жертвы: страх, вину, мужественность, неуверенность, растерянность.

## Поведенческие стратегии

Демонстрация силы и уверенности. Гости выступают в роли босса, благодетеля, а хозяину навязывают роль жертвы.

Как правило, эти незваные гости не здороваются. Во время разговора один принимает «стойку», нависая над жертвой, кричит прямо в ухо. Другой — сидит спокойно, хладнокровно сглаживает ситуацию. Простят прикурить, но когда видят протянутую зажигалку — еще долго держат незажженную сигарету в руке. Долго не стряхивают пепел, дожидаясь момента, когда «клиент» услужливо пододвинет пепельницу. И таких мелочей, оказывающих психологическое давление на жертву, — множество.

Вот характерная сценка:

– Ты знаешь, зачем мы пришли?

– Кто вы?

– Кто мы? Мы не те, кто бежит с плеткой по улице. На вопросы будешь отвечать ты. Так зачем мы пришли?

– Вам нужны деньги.

– С этим мы всегда успеем разобраться. Проблема — в другом. Ты посмотри, что творится! Люди потеряли уважение друг к другу, и главное, самое главное, — перестали уважать себя. Жадность превращает людей в скотов. Вот разве не омерзительно, что ты вляпался в такую историю? Ответ на мой вопрос!

– Я отдам деньги.

– Я отдам деньги... Ты обязательно отдашь деньги! Это наша работа. Ты сам попал в эту задницу — никто тебя не тянул. Но у тебя кроме мыслей о деньгах есть что-нибудь в голове? Ты знаешь такое слово — уважение? Посмотри на меня! Посмотри мне в глаза! Ведь о тебе хорошо отзывались достойные уважения люди. Ты же был нормальным человеком. Что с тобой? Зачем тебе все это? Зачем ты сам плюешь себе в лицо? Как ты будешь теперь решать эту проблему?

– Я не знаю.

– А кто знает? У тебя есть голова? Зачем она тебе? Только не пой песню, что ты не знаешь. Ты владелец автостоянки или дурачок? Если ты дурачок — тогда отдай свою стоянку умным людям. Что у тебя рожа сделалась, как у жабы? Что ты, как мороженое, потек? Ты должен сейчас решить вопрос — что ты будешь делать?..

На самом деле набор словесных конструкций, которым пользуется криминалитет, не столь и велик. Но тем не менее он открывает им все дверцы в сейфы растерявшихся или испугавшихся жертв.

Навязывание своих правил игры происходит в жесткой модели психологического каратэ, создает у жертвы ощущение загнанности в клетку, вызывает страх. Часто бандиты создают ситуации «выбора без выбора».

Самые распространенные схемы такие:

### **Воздействие на психокомплекс страха**

- Люди переоценивают себя после шестого удара битой по голове. Глаза у них становятся другими.
- Я тот, от кого зависит твой бизнес.
- Ты за свои слова отвечаешь.
- А ты уверен, что этим все закончится?
- Это прямая дорога в дурдом или в петлю. Тебе это надо?
- ы, наверное, очень смелый, если так себя ведешь? Но я знаю, что ты чувствуешь слабость в коленках, страх. Ты маленький. Ты один.
- Ты уже боишься. Ты чувствуешь себя одиноким, маленьким. И чем больше ты будешь мудрить, тем больше у тебя будет проблем. Пойми, жизнь квадратней. Ты в тупике. Но из него есть выход, подумай. Лучше жить спокойней и по законам нормальных людей. Я знаю, ты нормальный человек. Но ты сам загнал себя в угол.
- Ты штанишки запачкал — сними, посмотри!
- Существуют общепринятые принципы поведения, и кто их не придерживается, бывает строго наказан.
- Ты коммерс. У тебя есть прописка, дом, работа. Ты, как

поросенок на блюде — всаживай в него маслины. А я — нигде.

- Мы за тобой следили дома, в офисе, даже в туалете. Мы о тебе все знаем.
- Ты никто, чтобы задавать такие вопросы.
- Но если ты настолько глуп, что не понимаешь таких простых вещей, то запомни это раз и навсегда.
- Ты сунул руку в горячую воду — будет больно.
- Не раскачивай качели — ударят по тебе.

### **Воздействие на психокомплекс вины**

- Ты когда-нибудь предавал, обманывал, гадил людям? Посмотри в глаза своей совести, если она у тебя еще есть. Зачем ты мучаешь свою совесть? Ты же нормальный парень!
- Я что, похож на дурака? Почему ты так со мной говоришь?
- Зачем ты обманываешь себя?
- Ты уверен, что сделал правильный выбор?
- Ну что молчишь? Песка подбросить?
- Ты разговорился, как депутат в Государственной думе.
- Ты что — выучил блатной букварь?
- Ты подставил себя, свою семью, потерял уважение людей. Как ты будешь жить дальше? Подумай.

### **Искусственно создается ощущение безвыходности, обреченности**

- Что ты намудрил? Чем больше ты мудришь, тем больше ты себя загоняешь в угол.
- Посмотри — вокруг тебя только барбосы. Они сдадут тебя, как стеклотару за рваный рубль.
- Что, в милицию побежишь? Или ты все записываешь? У тебя РУОП, у нас тоже. Посадят тебя, следовательно исчезнет, а ты будешь сидеть и сидеть.
- На льду можно поскользнуться. А кто тебе подставит плечо?

**Предлагается помощь. Жертву ставят в ситуацию «выбор без выбора»**

- Нам, в принципе, на тебя плевать. Но о тебе хорошо отзывались люди.
- Ты можешь сам себе помочь. Подумай. И мы поможем тебе.
- Сделай правильный выбор, и у тебя не будет головной боли.
- Жить надо по понятиям. Тогда и к тебе будут хорошо относиться.
- Ты готов так жить или тебе нужна головная боль?
- Когда все закончится, постарайся быть аккуратнее. Не путай нашу жизнь и мою. Я себе жизнь выбрал сам. Я могу и сесть. Посмотри мне в глаза, и ты все поймешь.
- Будь умнее. Сделай правильный выбор. И те ошибки, которые ты совершил по незнанию, люди забудут.
- Теперь ты все понял и больше тебе поблажки не будет.

Какие приемы «во спасение» может использовать человек, на которого «наехали»?

**Первый**

- Да, я с вами абсолютно согласен, но, парни, давайте разговаривать конструктивно. Давайте обсудим все подробности... Но когда разговаривают трое — все превращается в базар. Конструктивно можно решать вопросы один на один. С кем из вас мы будем говорить? Вы же тоже понимаете, что вам нужно решить проблему...

**Второй**

- Парни, а почему не приехал Сам, которому я непосредственно должен деньги?
- А вы уверены, что он рассказал вам все так, как было на самом деле? Вы уверены, что он вас не подставляет?
- Я понимаю, что за мой долг вряд ли кто-то подпишется. Да я и не буду обращаться ни к кому.

- Давайте, чтобы не бросать лишние слова на ветер, соберемся все вместе и обсудим эту проблему вместе с Ним — с тем человеком, который имеет прямое отношение к возникновению этой проблемы...

### Третий

- Если вы меня убьете, денег-то вы не получите. А в назидание другим — так какой из меня пример? Кто меня знает? Никто... Для вас главное-то — получить деньги. Давайте обсудим — как это сделать лучше...

### Четвертый

- Да, ребята, я понимаю, что вам нужны деньги. Но будет лучше, если я отдам вам сейчас машину, а деньги отдам потом...

Маневр понятен — все стремятся к лучшему. А всегда лучше иметь синицу в руке, чем журавля в небе.

---

Вспомните этот эпизод своего прошлого и заново переживите его. Но при этом всякий раз, когда вы будете отмечать у себя реакцию на выпады обидчика, резко оттяните и отпустите резинку на запястье. Болезненными ударами резинки вы вытесните болезненные эмоциональные переживания и таким образом снимете поставленные вам когда-то «якоря». Прокрутите ситуацию еще раз, положив руку на пульс, и вы в этом удостоверитесь. Пульс будет ровным.

---

И напоследок — изречение Джеймса Чейза:

***Лучшие умы, участвующие в игре под названием «бизнес», концентрируют свои усилия на решении главной задачи: овладеть деньгами клиента раньше, чем это сделает кто-то другой.***

### Глава 3. ФИГОВЫЙ ЛИСТОК БЛАГИХ НАМЕРЕНИЙ

Хороший салат может быть прологом к плохому обеду.

*Английская поговорка*

Ко мне на работу зашла подруга и вытащила из сумочки два пригласительных билета на презентацию какого-то новоиспеченного благотворительного фонда. Я стала отказываться, а она засмеялась: «Ну ты даешь, подруга! Публика там будет солидная, на халяву с Васькой шампанского выпьете и севрюжки потрескаете. Что вы теряете? Не понравится — уйдете».

Презентация проходила в казино «Сумерки». По всему было видно, что люди собрались там далеко не бедные. Организаторы фонда вручили всем присутствующим мелкие презенты и предложили начать встречу с фуршета, а потом пригласили на выступление вице-президента благотворительного фонда. Сначала он говорил что-то невразумительное про цели и задачи фонда, а потом начал всех призывать к проявлению лучших человеческих чувств: «Люди устали от грязи и зла. Только доброта спасет мир. Вспомните о своих родителях, детях! Пожелайте им добра! Помогите тем, кто рядом, — и вам зачтется, найдутся люди, которые помогут вашим близким. Не нужно быть крохоборами, и Бог вам воздаст. Вознаграждением вам будет уважение людей. Ваша доброта спасет мир».

И тут зал зааплодировал, многие повскакивали со своих мест. Зазвучала оглушительная музыка. Мне стало как-то нехорошо, в висках заломило, ни с того ни с сего я стала безудержно чихать. То ли они там ковры чем-то обработали, то ли мощный гипноз применили, но муж мой стоял, как молнией пораженный. Если бы я не выволокла его на улицу, он бы отдал в этот чумовой фонд все наши сбережения.

Потом, месяца три спустя, я прочитала в газете, что организаторы этого фонда находятся в бегах и против них возбуждено уголовное дело по факту мошенничества. Вот тебе и доброта человеческая!

*Анастасия, научный сотрудник*

## КОММЕНТАРИЙ

Большое распространение в мире и у нас получили такие структуры, как благотворительные фонды, клубы по интересам, разного толка общественные организации и движения, суть которых на самом деле сводится к одному: отнять у вас деньги. Но прикрыты они фиговым листком благих намерений.

Делая ставку на человеческую доброту, их организаторы не ошибаются. Но, как говорил директор одной маленькой типографии, **визитную карточку доброты любят раздавать аферисты.**

Итак, вам говорят: «Помогите своим близким. Только ваша доброта спасет их и весь наш мир».

Неизвестно, спасет ли ваша доброта весь мир, но руководителей подобных организаций вы облагодетельствуете точно. Потому что в основе разного толка благотворительных структур лежит коммерческий интерес их верхушки. На презентациях вы получаете мелкие подарки, а взамен от вас требуют крупных пожертвований — сразу или частями, умело **воздействуя на ваши психоконплексы великодушия, жалости, вины.**

Настоящая доброта проявляется не в говорильне, а в действии, и когда человек творит добро от чистого сердца, он не ждет вознаграждения.

Об этом говорится и в известном рассказе Александра Куприна:

«Когда окончил свою земную жизнь святой апостол Петр и был призван на небо, то вручил ему Господь небесные ключи от райских врат. Со всей священной ревностью нес свою высокую службу святой апостол, отпирая двери рая для душ тех людей, которые своей земной жизнью и по решению Высшего праведного судьи оказывались достойными небесных блаженств.

Но только однажды приходит апостол Петр к Господу Богу в великой тревоге и... говорит: «...Вот уже много дней, как я замечаю в пресветлом Твоем раю некоторых людей, которых не впускал в райские двери. Не могу себе объяснить, как они сюда пробрались».

Тогда Бог сказал: «Следуй за мной, святой Петр».

...Дошли они, наконец, до гранатовой рощицы и заметили сквозь ветви ее чей-то голубой хитон. Подошли осторожно поближе и что увидели? Под горой, на зеленой лужайке, усыпанной

маргаритками, стоит пресвятая Дева и смотрит вниз с края глубокого обрыва, откуда видна земля и видны все люди. В руках же у Пречистой тоненькая, едва видная лесенка, сотканная из тончайшего голубого шелка.

Слышатся из пропасти жадные стоны, слышатся вопли страданий, слышатся жаркие, горячие мольбы. И вот раз за разом опускает Пречистая свою паутиновую лесенку.

...И после каждого спасенного подымает Владычица вверх прекрасные свои руки и говорит умиленно: «Господь Мой и Бог! Ты все видишь, слышишь и знаешь. По неизреченному Твоему милосердию прости мне, что нарушаю я мудрые порядки Твоего пресветлого рая. Но я жила на земле, и Сама Я мать. Могу ли я отказать матери, умоляющей за сына? И не Я ли Мать всего слабого, страждущего человечества? Отпусти мне грех мой».

Положил тогда Бог всемогущую свою руку на плечо апостола Петра и сказал: "Пойдем отсюда потихоньку. Нам с тобой здесь делать нечего"».

***Неизвестно, спасет ли ваша доброта весь мир, но руководителей благотворительных фондов вы облагодетельствуете точно. Потому что в основе разного толка благотворительных структур лежит коммерческий интерес их верхушки.***

#### **Глава 4. ПИРАМИДА ХЕОПСА ОТДЫХАЕТ**

Приближался Новый год, настроение было праздничное. Возвращаясь с работы, разговорилась в лифте с соседкой. А она вдруг и говорит: «Аня, тебе деньги нужны?» Глупый вопрос! Кому же они не нужны? Она продолжила: «Я на прошлой неделе побывала в одном интересном центре, который занимается региональной конверсией, там можно денег подзаработать. Вносишь в кассу 1500 долларов, приводишь с собой трех человек, и сразу же получаешь за каждого из них премию в 500 долларов. То есть сразу же твои деньги возвращаются, а потом за каждого нового человека получаешь уже по 700 долларов. Состояние из воздуха сделаешь!»

А почему бы и нет? Рискуют же люди и получают заветные денежки. Повела она меня в этот центр, познакомила с каким-то руководителем. Он оформил мой взнос, дал мне бумагу и

попросил составить список из семи потенциальных членов фонда — моих знакомых. Я заполнила все графы: род занятий каждого из них, возраст, в чем он нуждается и так далее.

Но вскоре эйфория от перспективы быстрого обогащения у меня прошла и я попыталась вернуть свои деньги. Но не тут-то было! Мне вежливо, но твердо объяснили, что вернуть я их смогу только одним путем — если приведу в центр еще трех человек. Но дураков больше не нашлось.

*Анна, преподаватель*

## КОММЕНТАРИЙ

Любопытно, найдется ли человек, который бы хоть раз в жизни не произнес нравоучительную, но уже ставшую банальностью поговорку о бесплатном сыре? И все же большинство считает, что впрямую к ним это не относится. Люди же мы, а не грызуны прожорливые!

Но **жизнь показывает, что и мы ловимся на своей жадности, наивности, любопытстве и страхе.** Только ловушки для нас расставлены другие: финансовые пирамиды, которые превзошли по своей популярности египетские, и сетевой маркетинг.

Казалось бы, разумного человека должны насторожить слишком уж заманчивые предложения и обещания. Ничуть не бывало! Почти вся страна оказалась втянутой в пирамиду «МММ», и за малым исключением все пострадали от аферы гигантского масштаба. И что? Те же люди, которых нагло облапошили в «МММ», продолжают добровольно вкладывать свои деньги в новоиспеченные пирамиды, отдавать их новоявленным аферистам и разного рода любителям поживиться за счет человеческих слабостей.

Коммерческие организации, построенные по принципу пирамиды, — это уже солидная ловушка для доверчивых и наивных людей. Сетевой маркетинг предполагает обогащение лишь весьма ограниченной группы людей, находящихся на самом верху. Когда-то они оказались в числе первых, вложивших деньги в новое дело. А потом компания перешла в стадию «плато», и шансов заработать солидные деньги у остальных не осталось. А

строится пирамида как раз на деньги огромного числа обманутых людей. Верхушка играет по своим правилам, а всем остальным навязывает совсем другую игру. А как известно, практически нет шансов выиграть, когда вы играете по чужим правилам.

Прежде чем бросить свои деньги в сети многоуровневого маркетинга, подумайте, почему продукт этой фирмы не продается в открытой торговле? Подумайте сами, не поддаваясь идеологической пропаганде прытких дельцов. Ведь это так: хорошие, конкурентоспособные продукты продаются в открытой торговле, где защищены права потребителя законом. И серьезные, престижные фирмы никогда не охотятся за сотрудниками на улице. Все происходит как раз наоборот: попасть туда на работу чрезвычайно трудно.

Вообще, когда вам обещают, что с момента подписания договора у вас не будет проблем, запомните: да, у вас не будет никаких проблем, кроме одной — как забрать назад свои деньги?

Понятно, что устоять перед слишком уж заманчивыми предложениями непросто. На самом деле вас просто умело вербуют. На обработку вашего сознания тратится столько сил, что вы и не подозреваете! Используются те же приемы, что и при вербовке в тоталитарную секту.

Муху ловят на варенье, а человека — на приветливость, заботу, лесть. Вербовщики называют этот метод «бомбардировка любовью».

Легче всего заманить неуверенных в себе людей, нездоровых, (несчастных, неудовлетворенных жизнью. В религиозной секте коммерческий интерес прикрывается словами о Боге, всеобщей любви и благе, о великой всемирной миссии. А в сетевом маркетинге культ Бога заменяется на культ денег — вам обещают богатство, благополучие и успех. Но зависеть он будет не столько от вашего умения продать товар, сколько от того, какое количество людей вы приведете в эту коммерческую структуру. Именно они и обеспечат вам безбедную жизнь — вы получите процент от продаж, совершенных теми, кого «подписали под себя». Абсолютно сектантский подход: сколько народу вы приведете в секту — столько и спасется, а вам — зачтется. Как в сектах елейными голосами рассказывают всякие байки о чудесах, так и на собраниях «пирамид» вам радостно сообщают о чудодейственных свойствах некоего продукта, благодаря чему

такие-то и такие-то люди вернули себе здоровье, приобрели друзей и разбогатели.

Так внедряют в сознание фетиши избранности, элитности, миссионерства. И все только для того, чтобы небольшая кучка людей получила крупные барыши...

***Коммерческие организации, построенные по принципу пирамиды, — это солидная ловушка для доверчивых и наивных людей. Так что откройте пошире глаза, иначе вам придется пошире открыть собственный кошелек.***

## Глава 5. «СЧАСТЬЕ» ПО БИЛЕТИКУ

Конец октября уже не обещал приятных погодных сюрпризов. И тот день выдался пасмурным. Мы с мужем гуляли по ВВЦ и мечтали о том, чтобы скорее наступило лето и можно было бы снова поехать в Анапу. И в этот самый момент к нам подошла милovidная девушка и мечтательно произнесла: «А на Канарских островах сейчас такая чудная погода!» И тут же вручила нам два лотерейных билетика. Один из них оказался выигрышным — на нем действительно оказались три самолетика, что означало 50%-ю скидку на путевку. Подумать только — какая удача! Не иначе — это судьба!

Мы сразу же поехали в гостиницу «Пекин», где располагалась турфирма. Офис был обставлен роскошно: дорогая кожаная мебель, большие аквариумы с медленными рыбами, огромный монитор, на котором одна за другой всплывали картинки шикарного морского побережья Испании и Канарских островов. Увидели мы и отель, в котором нам предстояло провести две замечательные недели.

Документы на поездку оформили тут же, при нас, но попутно сказали, что скидка будет предоставлена только в том случае, если мы сегодня же внесем 800 долларов. Таких денег у нас при себе не оказалось, но, чтобы не «пролететь» с выигрышем, мы поехали домой вместе с сотрудником офиса. За полчаса уладили проблемы и получили на руки все бумаги.

Когда эйфория схлынула, мы наконец внимательно прочитали все условия договора и пришли в полный ужас:

оказалось, что мы должны фирме еще 1300 долларов. Ни о каких скидках нигде не упоминалось, а о лотерейных билетиках и подавно. Вот так лихо нас обвели вокруг пальца!

На следующий день мы отправились в турагентство и потребовали расторжения договора. Но, как выяснилось, условия контракта были составлены так, что это уже не представлялось возможным. Оставался только один выход — обращаться в суд.

С того дня прошло уже полгода. Заседание суда трижды переносилось по разным причинам. А за это время злополучная фирма прекратила свое существование. «Плакали наши денежки!» — решили мы и почти смирились с потерей.

Но тут вдруг выяснилось, что таких обманутых турфирмами людей не так уж и мало. И появился даже некий фонд, который за скромный процент помогает обманутым людям вернуть свои деньги. Мы встретились с представителем этого фонда — таким солидным, респектабельным человеком. Оформили необходимые документы и внесли взнос в размере ста долларов. В течение трех месяцев фонд поддерживал с нами телефонные контакты, а потом внезапно испарился.

Разумеется, что мы во всем виноваты сами. Никто у нас деньги не отнимал под дулом пистолета — сами отдавали их, добровольно. А защитить свои деньги не сумели.

*Алла, инженер-строитель*

## КОММЕНТАРИЙ

Можно ли победить уличных кидал, которые заывают народ поиграть в мгновенные лотереи или в так называемый «флохотрон»?

«Никогда! Ни за что. Выбросьте это из головы, — говорил нам бывший уличный кидала. — Там такой конвейер обмана, что вам и не снилось! Опытные кидалы делают ставку на жадность. И всегда успешно! Недавно моя знакомая, весьма солидная женщина, руководитель фирмы, "раскололась" возле метро на пять тысяч зеленых. А у нее партнеры по бизнесу никогда не могли взять в долг деньги под большие проценты. Жадность ее и сгубила. Захотелось халявных денег!»

Многие уже научены горьким опытом и стараются за версту обходить стороной так называемых откровенных «лохотронщиков», которые кучкуются у колченогих столиков где-нибудь в людном месте. Они предпочитают иметь дело с представителями фирм, имеющих лицензии. Фирм таких развелось у нас теперь видимо-невидимо. И каждая из них сулит свои выгоды от сотрудничества.

Вы приходите на фирму, заключаете солидный договор на пяти-семи страницах, подтверждающий ваше право на туристическую поездку за границу, устройство на работу, или право распространять продукцию какой-либо фирмы, или ваше право на получение страховки. Вы чувствуете себя защищенным этим важным документом.

Но очень скоро наступает момент, когда вам выставляют счет. Может оказаться, что вы задолжали фирме крупную сумму денег, потому что не выполнили какой-то пункт договора. Или же вас в один день увольняют с работы без выходного пособия, потому что по рассеянности вы пропустили в договоре маленький абзац, где сказано, что фирма имеет на это право. Или вы не получите обещанную страховку, потому что не заметили написанное мелким шрифтом в постскрипуме обязательство получить деньги в течение трех дней после происшествия. (К такому виду обмана часто прибегают западные страховые фирмы, работающие у нас. В договоре может быть указано, что вы можете получить деньги в течение нескольких дней и только той стране, которой принадлежит фирма. А это нереально.)

В лучшем случае вы попросту не получите никаких обещанных дивидендов или льгот.

Вы чувствуете себя обманутым, вы обижены и раздосадованы. Но ничего не можете сделать! Потому что сами виноваты. А подвох заключался в том, что вы подписали договор, не удосужившись его досконально изучить. Возможно, вас торопили, создав искусственный цейтнот времени, мол, если долго будете раздумывать, то ваше место займет другой человек.

Если вас торопят — это верный признак того, что вас хотят обмануть. Подобные документы специально готовят на нескольких страницах, самое главное замаскировав где-нибудь на последних страницах, когда внимание читающего уже притупляется. И чтобы не попасть в эту ловушку, сразу настройтесь на то, что вас могут обмануть. И не пожалейте

времени и денег, чтобы показать этот договор юристу, иначе вы можете оказаться ни с чем или потерять свои деньги.

***Выиграть у уличных кидал невозможно. Не испытывайте судьбу — берегите свои деньги.***

## **Глава 6. ЛОМКА ДЕНЕГ**

Мне потребовалось срочно поменять сто долларов. Побежала в обменный пункт — как назло, окошко закрыто. Лихорадочно соображаю, что делать? А тут как раз подходит кассир, молодой парень, достает ключи и пытается открыть дверь. Что-то там заело, я нервничаю. Тогда он говорит «Ладно, давайте я вам поменяю так, без квитанции». Достает бумажник, отчитывает мне деньги и снова начинает возиться с замком. Я быстро пересчитываю наличность и обнаруживаю, что недостает двадцати рублей. Он извиняется, берет назад мои рубли, пересчитывает, добавляет недостающую двадцатку и уходит куда-то отключать сигнализацию. Я бегу в магазин за туфлями, которые отложила на полчаса, и у окошка кассы обнаруживаю, что денег у меня ровно вполтину меньше, чем было десять минут назад. Снова бегу в обменный пункт и обнаруживаю, что он по-прежнему закрыт. Только какая-то растерянная женщина, видимо, уже по десятому разу пересчитывает деньги в своей сумочке. Пошли мы с ней в милицию, и там нам сообщили, что кассир уже вторую неделю болеет. Зато кидалы там работают всюю.

*Елена, медсестра*

## **КОММЕНТАРИЙ**

Вроде бы все уже знают, что у обменных пунктов постоянно работают «ломщики денег» и не следует вообще ни с кем вступать в контакт с целью обмена денег. Результат всегда будет один — вас кинут: подменят ваши деньги фальшивыми, или «куклой», или просто вернут меньше, чем взяли. Но, судя по всему, клиентов у мошенников не убавляется.

Работают «кидалы» по принципу «ловкость рук и никакого мошенства». Делается обычно это так: самые крупные купюры кладут вниз, сверху — купюры помельче. Деньги считают на глазах у клиента, но в момент передачи виртуозным движением мошенник «ломает» несколько купюр снизу и зажимает их в кулаке. Заметить это практически невозможно. А пока вы будете пересчитывать деньги, его и след простынет. А ваши обращения в милицию пользы не принесут: там вам скажут, что вы сами нарушили правила обмена валюты. И будут правы.

***Меняйте деньги только в пунктах обмена валюты.***

## **Глава 7. «ЗАЧАРУЮ, ЗАКОЛДУЮ, ИСЦЕЛЮ»**

Было время — я держал торговую палатку на рынке. Но потом так меня замучили налоговики, менты и рэкет, что пришлось бросить это дело. Влез в долги, настроение паршивое было. А тут жена подбила, говорит, сходил бы ты к колдуну какому-нибудь, пусть тебя на деньги заговорят. Сколько можно с хлеба на воду перебиваться!

Действительно, рекламы по телевизору хоть отбавляй, не станут же маги в открытую головы людям морочить. Видимо, что-то такое знают, могут помочь. Ну и поддался я на уговоры жены. Пошел в магический салон.

Заплатил сто долларов за сеанс. Битый час надо мною гремели цепями, зельем меня каким-то обкуривали, монетами посыпали, заговоры читали. Вообще-то все эти ритуалы впечатляют. Одно меня смущало. Я по жизненному опыту знаю, что деньги надо трудом своим зарабатывать. Как говорится, без труда не вытащишь и рыбку из пруда. А тут выходило так, что хоть руки сложа сиди, а деньги все равно к тебе потекут рекой. Странно...

Короче, потом сказали мне, что через неделю надо будет закрепить успех. Какой успех, я так и не понял, но через неделю, как штык, предстал перед ними. Зря я деньги, что ли, платил? За второй сеанс с меня взяли еще 50 долларов. Еще полчаса какие-то

заговоры читали. Я в душе уже и сам начал верить в то, что что-то изменится к лучшему.

Лечу домой, как на крыльях. Опаньки! А дверь в квартиру открыта. Жулики последнее из квартиры вынесли. В общем, остался я совсем на бобах — ни денег, ни ценных вещей. Вот так колдовство сработало — в обратку!

*Борис, безработный*

## КОММЕНТАРИЙ

Лучше всего удастся морочить нам голову разномастным колдунам и псевдоцелителям.

**Все они пользуются одним и тем же приемом: раскручивают такие наши психоконплексы, как страх, любопытство, вина.**

Кто останется безучастным, когда ему сообщат, что у него «пробита аура, почернели чакры и вообще на вас наведена порча на смерть»? Страх за свою жизнь заставляет человека платить деньги колдуну-спасителю. Псевдоцелители чаще делают ставку на вину: «Вы сами виноваты — вы испортили себе карму».

Конечно, если бы не было спроса, вряд ли появились бы на страницах газет и в наших почтовых ящиках объявления типа «Дамы и господа! Предлагаем вам дорого, но эффективно снять порчу и снизить вес от 4 до 8 килограммов уже за первую неделю. Восстановить здоровье по древнекитайской системе».

Необычные слова, необычные ритуалы распалают наше любопытство, пугают, заставляют испытывать чувство вины за собственное несовершенство. И мы соглашаемся платить любые деньги за то, чтобы произошло чудо. Подумайте — не наивно ли? Можно ли купить чудо? Ну а про то, к кому приходят деньги, вы теперь и так знаете.

Вот потом и смеются за рюмкой водки чудо-целители и колдуны над нашей глупостью и наивностью, цинично называя себя шарлатанами, а нас непроходимыми тупицами.

***Не веряйте свои деньги колдунам-шарлатанам. Подумайте: может ли настоящее чудо зависеть от количества денег в вашем кошельке?***

## Глава 8. ЦЫГАНКА ГАДАЛА, ЗА РУЧКУ БРАЛА

Недавно мою жену цыгане нагрели на 60 тысяч рублей. Подошли к ней на улице, мол, твоему мужу конкуренты порчу на смерть сделали. Причем порча наслана на большие деньги, которые вы получили на этой неделе. Можно, говорят, проверить: у вас дома лежит яйцо с ржавой иглой внутри. Она пошла домой, принесла им все яйца из холодильника, цыгане разбили их у нее на глазах и «нашли» ржавую иглу. И она, главный бухгалтер моей фирмы, как я считал — умная и практичная женщина, — отдала им 50 тысяч рублей плюс еще 10 тысяч, чтобы они сняли порчу. По сей день снимают... Уже два года прошло.

*Алексей, предприниматель*

### КОММЕНТАРИЙ

Цыгане часто пользуются элементарным приемом: «Я бы тебя не остановила, но жалко — вижу, у тебя большие проблемы, все ходишь и ходишь по кругу». Клиент готов, ловушка захлопнулась, потому что большинство людей именно так о себе и думают.

Захочешь по наивности своей узнать на улице свою судьбу — тут же и спровоцируешь беду. Уж коли попался на удочку любопытства — прощайся со всеми деньгами и драгоценностями, которые при тебе оказались.

Те, кому довелось стать жертвой аферисток-гадалок, наверняка извлекли из этого горький урок. Однако кто может уверенно сказать, что никогда больше не поддастся искушению узнать свою судьбу? И все же наивно полагать, что случайная уличная гадалка знает нечто такое, чего не знаете вы.

Каковы же основные компоненты криминального манипулирования с использованием так называемого цыганского гипноза?

**1. Выбор места для работы с клиентами:** вокзалы, аэропорты, большие магазины, все те места, где скапливается

много людей. Где много людей — там разногласия, шум, монотонный гул — все; открывает прекрасную возможность для сенсорной загрузки вхождения клиента в транс.

**2. Работа в группе:** цыгане всегда работают коллективно. Это дает возможность рассредоточить внимание клиента.

**3. Быстрое определение психокомплексов клиента и использование их в корыстных целях.** Как правило, это довольно простой перечень

- любопытство (судьба, любовь, враги, здоровье);
- великодушие (помощь);
- жалость (к цыганскому ребенку);
- превосходство;
- страх (шантажируют сглазом или порчей).

**4. Прием трех согласий.** Они добиваются от клиента исполнения трех пустяковых просьб, а затем якобы из благодарности предлагают погадать

**5. Загрузка всех информационных каналов восприятия:** контакт глазами, речь — в режиме ручейка, цветастые блестящие одежды, прикосновения к волосам, рукам.

**6. Доминирующий вариант поведения, постоянная активность, жесткий командный вариант внушения.**

*Наивно полагать, что случайная уличная гадалка знает нечто такое, чего не знаете вы. Если посмотреть правде в глаза, то люди платят деньги не за прогноз, а за свои надежды. Ведь прогноз у гадалок всегда один: грядущие неприятности с последующим осуществлением ваших сокровенных надежд. Потому разумнее руководствоваться простым правилом: легче избежать напасти, чем бороться с ее последствиями.*

## ЧАСТЬ V. ЗАРАБАТЫВАЕМ ДЕНЬГИ БЕЗ РАБОТЫ

### Глава 1. КАК ГЕНЕРИРОВАТЬ ИДЕИ

Прежде чем приступить, выполните следующее упражнение. Без какой-либо помощи или вспомогательных материалов, придумайте пословицу а-ля Фоменко. Типа – Яйца от курицы недалеко падают. 3 минуты на выполнение. Время пошло.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Ну, как? Получилось? Так же смешно? – Не очень. Быстро? – Уж третьи сутки, а мысли дельной нет.

Теперь то же самое, но используя нижеследующий вспомогательный материал:

---

Баба с возу, кобыле легче.  
Одна голова хорошо, а две лучше.  
Лес рубят, щепки летят.  
Сделал дело, гуляй смело.  
Что упало, то пропало.  
Дареному коню в зубы не смотрят.  
Готовь сани летом, а телегу зимой.  
Любовь зла, полюбишь и козла.  
Яблоко от яблони недалеко падает.  
Чем дальше в лес, тем больше дров.  
Что у трезвого на уме, у пьяного на языке.

---

---

Без труда не вытащишь и рыбку из пруда.  
Не говори гоп, пока не перепрыгнешь.  
Слово не воробей, вылетит не поймаешь.  
Смех без причины - признак дурачины.  
Сколько волка не корми, он все равно в лес смотрит.  
Назвался груздем, полезай в корзину.

---

Легко и просто. Ты просто берешь часть одной пословицы и соединяешь с другой.

**Принцип : «Сети - конструктора».** Когда у вас под рукой собранный материал, то сделать готовое изделие не так уж и сложно. Особенно если перед глазами пример.

Вы легко соберете из множества деталей велосипед, если рядом будет стоять образец.

Вы сможете подготовить выступление, предварительно найдя, записав и зазубрив текст.

А теперь главное: пишем в две колонки свои деловые связи и контакты, минимум по 10 в каждую.

Например:

- 
- |  |   |
|--|---|
| 1. Гена - профессиональный безработный.        | 12. Алексей - девушки в Германию.           |
| 2. Федя - мажорный студент.                    | 13. Авиценна - хороший доктор.              |
| 3. Миша - олигарх 6-ого разряда.               | 14. Валла Толкачева - певица.               |
| 4. Слава - гадалщик - каменщик.                | 15. Вениамин Пухх - торговец свининой.      |
| 5. Хуго - директор фирмы Босс.                 | 16. Шура Пушкин - издательство «Дантес».    |
| 6. Ангелина - трактористка.                    | 17. Миша Шумахер - гонщик в натуре.         |
| 7. Сава Зайцев - знаменитый писатель про заек. | 18. Аллан Глоба - подзарядка аккумуляторов. |
| 8. Чипполино - торговец луком.                 | 19. Мавроди-банкир на короткие дистанции.   |
| 9. Николай - эксклюзивный дистрибьютр-р.       | 20. Антибиотик Палыч - аптека 39,6.         |
| 10. Джавдед - киллер.                          |   |
| 11. Елена - мебель из Германии.                |   |
- 

### Три правила:

1. **Все люди должны находиться на уровне принятия решений, т.е. хозяева, директора и т.д.**
2. **Перечень постоянно пополнять, т.е. регулярность.**
3. **Все делать письменно.**
4. **Не бросать начатое.**

(Кто-то самый умный заметит, что правила - три, а цифры - четыре. Вопросы на деловую смекалку - будет ли из-за этого несоответствия, книга хуже продаваться?)

И будет ли книга лучше продаваться, если все поставить правильно?)

И теперь сплетаем, выстраиваем конструктор, задавая каждый раз вопросы:

**Кому и что может быть необходимо. Работа, материал, заказы или заказчики, поставки, клиенты и т.д. Полный перечень вопросов Вы сможете получить на семинаре.**

Из 20 контактов у вас получится **380** связей и хотя большинство из них (в зависимости от уровня этих людей) будет неэффективны, но пару проектов, посидев час другой вы сможете разработать.

Найти идею приносящую деньги, когда перед глазами минимум 100 деловых контактов, предложений, идей и товаров, не так уж и сложно.

Например: певица вполне реально может спеть на банкете у олигарха. (После чего, вы используя связи, начинаете продавать нефть в трехлитровых банках).

Гадальщик погадать практически всем. (После чего вы, записав текст на диктофон, начинаете гадать сами направо и налево.)

После чего ими займется хороший доктор.

Писатель вполне может заинтересовать издательство. (Если книга пошла, вы нанимаете литературных рабов и имеете процент с каждого раба, ой... то есть книги.)

Эксклюзивный дистрибьютор - вообще универсален в продажах чего угодно.

Осталось дело за малым –

- 1. просчитать бизнес план,**
- 2. проверить его на пригодность,**
- 3. подготовить текст - разговор - предложение, которое Вы должны сделать людям.**

## Глава 2. СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ

### Как все возникло

Основателем MLM-бизнеса считается американец Карл Ренборг. Он с ранних лет интересовался химией и, в частности, продуктами питания. После многолетнего пребывания в Китае он стал искать пищевые добавки, которые бы дали человеку те витамины и микроэлементы, которые он не получает в повседневной жизни. В своих поисках он исходил из интересных предпосылок, считая, что здоровье человека зависит не от того, что он ест, а от того, что не ест и от специальных диет.

После многолетних усилий в 1931 году Карл Ренборг придумал новую витаминную пищевую добавку, в которую входила люцерна, петрушка и водяной кресс. Испытание этой добавки на знакомых дало прекрасные результаты: у них улучшался цвет лица, нормализовался сон, повышалась успешность в делах.

Добавка получила огромную известность, и в 1934 году Ренборг создал компанию California Vitamins Inc., а в 1939-м переименовал свое предприятие в Nutrilite Products.

Эта компания впервые использовала в своей работе принцип многоуровневого (или сетевого) маркетинга. Он заключается в том, что продавцы товара (они же — дистрибьюторы) не только сами продают товар, но и привлекают к продажам других людей, то есть строят собственную сеть распространителей. При этом схема выплат построена таким образом, что с каждой продажи доход получает не только последний продавец (хотя он получает больше всех, обычно 10-20% от стоимости товара), но и все те, кто стоит в цепочке сети до него, сколько бы их ни было. При таких выплатах люди, стоящие у вершины сети, получают доход с огромного количества продаж, совершаемых в созданной ими сети. Некоторые люди имеют в своих сетях тысячи или даже десятки тысяч дистрибьюторов и получают доход с каждой произведенной ими продажи. Отсюда и возникают те самые десятки тысяч долларов дохода.

Ренборг впервые ввел понятие «спонсор», которое в сетевом маркетинге (в сетевой системе продаж) означает человека, привлечшего в свою сеть другого дистрибьютора. Но спонсор не

только привлекает в свою сеть других людей, но и курирует их, помогает им построить собственную сеть. Только при таком подходе можно построить сеть, в которой будут работать тысячи дистрибьюторов

Фактически, Ренборг является изобретателем сетевого маркетинга как принципиально нового способа продаж любых видов продукции.

Это быстро поняли его сотрудники Рич Де Вос и Джей Ван Эндел, которые в 1959 году создали свою собственную компанию American Way Corporation, или AmWay, которая, в отличие от Nutrilite, не ограничилась реализацией пищевых добавок, а занялась распространением еще и хозяйственных товаров для домашнего использования.

В результате Am Way не просто повторила успех Nutrilite Products, но и превзошла своего партнера, даже по объемам продаж пищевых добавок самой Nutrilite. В итоге в 1972 году Am Way купила контрольный пакет Nutrilite.

По оценкам маркетологов, на сегодня AmWay является самой крупной компанией сетевого маркетинга в мире: объем ее продаж составляет свыше \$2 млрд. в год

В 1975 году американское Правительство провело специальное расследование деятельности компании AmWay, обвиняемой в мошенничестве. Однако в ходе длительного расследования с привлечением огромного количества специалистов было установлено, что деятельность компании является не «жульнической пирамидой», а новым методом продвижения товаров, который называется «многоуровневый маркетинг» и является вполне допустимым к использованию. Этим методом в США и во всем мире сегодня распространяют товары и услуги десятки тысяч компаний.

### **Откуда берутся деньги**

Наверное, у большинства читателей уже вертится на языке вопрос: а откуда же берутся деньги для выплат всем этим бесчисленным дистрибьюторам? Ответ здесь прост: в большинстве MLM-компаний доход получается за счет специального ценообразования продукции, распространяемой по сети. Проще говоря, в цену товара заранее закладываются

выплаты всем дистрибьюторам, стоящим в одной цепочке (обычно длина одной цепочки не более десяти человек).

Поскольку по MLM распространяются только те товары, которые не продаются никаким иным способом (в магазинах, на оптовых рынках, по почте и т.д.), то никто не знает истинную себестоимость продаваемого товара, известна только его продажная цена и стоимость для дистрибьюторов разного уровня. Грубо можно оценить, что отпускная стоимость товара, продаваемого по сети MLM, примерно в пять-десять раз превышает его себестоимость. Это значительно больше, чем при обычных способах продаж, но полное отсутствие конкуренции продавцов (все участники сети продают по одной цене, никто больше этот товар не продает) гарантирует его распространение. Конечно, это не так просто, но компании MLM, обладающие огромными финансовыми возможностями, используют самые современные психотехнологии для воздействия на дистрибьюторов и потенциальных покупателей с целью продвижения своего товара. Но об этом чуть позже.

На презентациях в MLM-компаниях обычно рассказывается, что распространяемый ими товар значительно дешевле того, что продается в магазинах из-за отсутствия затрат на рекламу, хранение на складах, оплату посредников и т.д. И действительно, MLM-компании не рекламируют свою продукцию традиционным способом — через прессу, телевидение и т.д., то есть определенная экономия затрат по этой статье имеется. Но расходы на транспортировку и хранение товара остаются (он же не возникает из воздуха!), а расходы на выплаты многочисленным дистрибьюторам, скорее всего, многократно превосходят затраты на традиционную рекламу и оплату посредников. Отсюда и повышенная цена на товары или услуги.

Но, нужно сказать, что способ многократного завышения цены используют только компании, продающие товары. У некоторых MLM-компаний нет такой возможности.

Например, если MLM-компания распространяет полисы какой-то страховой компании (то есть является страховым брокером), она не может произвольно повысить стоимость полиса — цена полиса определяется самой страховой компанией. Поэтому эта MLM-компания делит между участниками сети ту страховую премию, которую выплачивает страховая компания при заключении договора долговременного страхования. Как

видите, здесь нет даже возможности искусственно создать источник дохода.

### **Это не финансовая пирамида**

Из всех этих рассуждений вытекает простой вывод: деньги в МЛМ-бизнесе не мошеннические и не ворованные, а вполне законные. Это не те фокусы, которые проводили с деньгами вкладчиков строители известных финансовых пирамид типа «МММ», «РДС», «Властелина» и др. Рассмотрим чуть подробнее, в чем отличие МЛМ от этих структур.

Когда человек отдавал деньги в финансовую пирамиду, его усилия на этом завершались. Все дальнейшие действия по привлечению новых вкладчиков совершала администрация фирмы, а вам оставалось лишь вовремя выскочить из пирамиды с призом (кстати, состоящим из денег других, менее удачливых вкладчиков — но об этом обычно забывается).

В сетевом бизнесе все не так. Приобретение товара подписание контракта всего лишь дает вам возможно заработать, но никто за вас этого делать не будет! Никакая администрация не будет привлекать новых участников сети, чтобы вы получили доход. Это должны делать вы сами, а ваш спонсор и администрация компании лишь будут по мере возможности помогать вам. Но все делать должны вы сами (приглашать людей, рассказывать о товаре, помогать им строить свою сеть и т.д.), иначе никаких доходов вам не видать! То есть ваша работающая сеть будет результатом только вашего труда — какое тут может быть мошенничество?

Все это, собственно, и подтвердило проведенное свое время в США судебное расследование. А уж кто и как назначает цену на свой товар, так это дело только продавца и покупателя. Нет денег или не нравится цена — не покупайте. С многократно отличающейся ценой на один и тот же товар приходится встречаться и в обычной торговле.

Основные доходы — за счет сети. Основная часть личных доходов создается в сетевом маркетинге не за счет личных продаж, а за счет работы сети. Каким бы успешным продавцом вы ни были, вы можете продать в месяц вполне ограниченное количество продукции. Например, вы сами можете продать 100

порций пищевых добавок в месяц и заработать на этом \$1000 (по \$10 с каждой прямой продажи). Но если в вашей сети состоит 500 человек (а это совсем небольшая сеть) и каждый ее участник продает всего по 30 порций продукта в месяц, и вы имеете всего по \$3 с каждой продажи, то ваш доход составит:  $500 \text{ чел.} \times 30 \times \$3 = \$45000$ . Как видите, разница в ваших доходах будет существенная, в 45 раз! При этом вы сами можете вообще ничего не продавать, и будете получать все те же \$45000 в месяц — созданная сеть работает на вас.

Это немного похоже на сказку, но это реальность. Именно поэтому сетевой маркетинг является одним из самых эффективных способов достижения материального благополучия. Из него, как говорят, выходит наибольшее число миллионеров. Похоже, что это недалеко от истины, поскольку, например, недавно в прессе прошло сообщение о том, что владелец фирмы Гербалайф купил сразу несколько супердорогих земельных участков на холме Беверли Хиллз в Лос-Анджелесе и разбил на этом месте большой парк. Как видите, гонорары суперзвезд Голливуда просто меркнут перед его доходами, хотя его мало кто знает в лицо.

## Как строится сеть

Теперь давайте рассмотрим, как же строится личная сеть, если вы захотите поучаствовать в этом бизнесе.

Для начала вы обязательно должны приобрести себе тот товар или услугу, которым вы будете заниматься в дальнейшем. Брать товар на комиссию или еще какие-то способы продаж без личного приобретения обычно не допускаются. А, приобретая недешевый товар, вы должны будете убедиться в его качестве — это поможет вам в дальнейшем, когда вы будете предлагать этот товар своим знакомым.

При приобретении товара у вас появляется спонсор — то есть тот человек, который рассказал вам об этом товаре и помог его приобрести. Он должен помогать вам построить вашу собственную сеть в дальнейшем. Без спонсора вы не сможете стать участником сетевого маркетинга.

Далее вы должны составить список ваших знакомых и предложить им возможность заработать. Специалисты сетевого

маркетинга рекомендуют не продавать, а распространять товар. Для этого вы должны рассказать своим знакомым о сделанном вами замечательном приобретении и о том, как оно может помочь зарабатывать немалые деньги.

Если они проявляют интерес к вашим словам, вы приглашаете их на презентацию — специальное представление, в ходе которого достигшие успеха в этом бизнесе люди рассказывают о достоинствах товара и о том, как с его помощью можно достичь фантастических успехов. Фактически, они сами являются примером этого успеха. Вы тоже так или иначе мотивируете своего знакомого приобрести этот товар и стать участником сети.

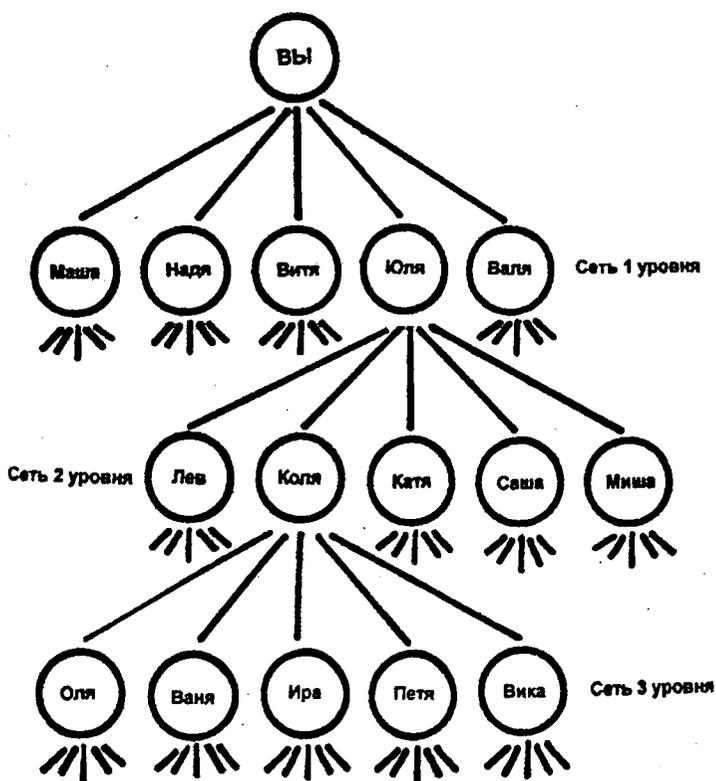
Если он соглашается и подписывает соответствующий контракт, у вас появляется первый партнер (дистрибьютор), а вы становитесь его спонсором.

Одного партнера для построения своей сети мало, нужно иметь пять-шесть человек, работающих под вами. Все они составят вашу сеть первого уровня и с каждой их продажи вы будете иметь свой доход. Собственно, даже не рекомендуется иметь больше пяти-семи активных дистрибьюторов в сети первого уровня.

А дальше вы должны помочь им построить их собственные сети, в которых будет опять же по пять-шесть человек. Несложно понять, что, если это получается, то под вами уже оказывается тридцать человек — пять человек в сети первого уровня и двадцать пять человек в сети второго (для вас) уровня. И вы имеете свой доход с продаж каждого из этих 30 человек.

Если далее каждый из 25 человек второго уровня привлекает в свою сеть еще по пять человек, то в вашей сети третьего уровня уже оказывается  $25 \times 5 = 125$  человек, а всего вы имеете доход от продаж 155 человек вашей трехуровневой сети (5 человек в первом уровне, 25 человек во втором уровне и 125 человек в третьем уровне).

Если эти 125 человек построят свои сети из 5 человек, то число ваших дистрибьюторов вырастет сразу на 625 человек, и т.д. На рисунке показано, как может расти размер вашей сети.



**Это пирамида!**

Возможно, посмотрев на приведенный рисунок нарастания количества участников сети, некоторые читатели возмущенно воскликнут: «Ну вот, это же обычная пирамида!». И, конечно, они окажутся правы. Это действительно пирамида. Ну и что? Мало ли пирамид мы встречаем в жизни, и они не вызывают вашего возмущения?

В принципе, любое предприятие, фирма, армия, общественная организация или партия построены по принципу пирамиды. Сверху — Генеральный директор или Президент, потом несколько его заместителей, затем главные специалисты

отделов, за ними просто специалисты, далее младший руководящий состав (бригадиры, звеньевые, десятники и т.д.), а завершает эту структуру основная рабочая масса. Чем не пирамида? Но мы к ней привыкли и не замечаем особенностей построения любых наших организационных структур. Пирамидальная структура очень устойчива и обеспечивает эффективное управление любой организацией. А чем МЛМ-компания хуже? Ведь, как мы выяснили, это не мошенническая финансовая структура, а честная рабочая пирамида, которую каждый участник сети строит для себя. И чем лучше это у него получится, тем более успешным дистрибьютором он будет.

Но вернемся к рассмотрению вашей разрастающейся сети. Как можно уследить за всеми ее участниками и их продажами, чтобы вас не обманули?

В целом, вам самому это делать вовсе не нужно — все подсчеты ведет компьютер по специальной программе. Там учитываются все подписавшиеся в вашу сеть люди, все их продажи и т.д., и вы в любой момент можете узнать о состоянии своей сети. Собственно, такой бизнес смог возникнуть именно после появления компьютеров: вручную совершенно невозможно вести учет, кто под кем подписан, кто сколько товара продал и кому какие выплаты полагаются. А компьютер легко это делает для сетей даже в десятки и сотни тысяч человек. И каждому участнику сети начисляет необходимые баллы, которые затем становятся вполне реальными деньгами.

Конечно, построить свою широкую сеть совсем не просто — большинство людей не имеют желания или способностей привлечь к работе три-пять энергичных партнеров, то есть тех, кто сможет построить свою сеть первого уровня и развиваться дальше. Поэтому иногда рекомендуется привлечь в сеть первого уровня человек двадцать — тогда повышается вероятность того, что 5-6 из них окажутся «работающими» и продолжат построение своей сети.

### **Если сеть не строится**

А что будет, если вы вошли в сеть, но не сумели никого привлечь в нее? Да ничего особенного. Вы станете владельцем того товара или услуги, которую приобрели при подписании

контракта. Вы его используете по назначению, и все. Может быть, вы будете потихоньку торговать этим товаром и иметь от этого небольшой доход — только от прямых продаж, который не соизмерим с доходом от сети.

Конечно, вы слегка разочаруете своего спонсора, который надеялся с вашей помощью продолжить построение своей сети, но это его проблема — он не смог научить или смотивировать вас продолжить работу. Так что ничего страшного не происходит, вы всего лишь не получаете того дохода, о котором рассказывают ваши преуспевающие коллеги. Здесь, как вы понимаете, очень важно не провалиться в мир переживаний по поводу собственного несовершенства. Не получилось, так не получилось, удастся в другом месте.

Очень похоже, что в сетевом маркетинге, как и в любом другом виде бизнеса, большого успеха достигают все те же 5-10% из числа людей, подписавших контракты. Остальные 90% либо потихоньку работают без супердоходов, либо совсем бросают это дело. Но кто может утверждать, что в эти 10% преуспевающих не войдете именно вы? Хотя, чуть позже, мы выскажем некоторые соображения по оценке своего потенциала в этом виде бизнеса.

Конечно, все эти рассуждения относятся только к так называемому «товарному» маркетингу, когда по сети продаются вполне реальные товары или услуги. Бывает и по-иному, но об этом чуть позже.

### **Какой может быть сеть**

Еще один интересный вопрос — до каких пор может расти сеть? Формально говоря, до тех пор, пока в нее не войдет половина населения страны. Тогда одна половина населения (сетевики) будут продавать второй половине свои товары или услуги.

На деле, конечно, так не бывает. Но некоторые сети в России включают десятки тысяч человек и продолжают еще расти. Естественно, наибольшие доходы получают те, кто включился в этот маркетинг в самом начале и сумел построить большую личную сеть. Чем больше людей уже работает в существующей сети, тем тяжелее вам будет найти человека, которого еще не приглашали в этот бизнес.

Соответственно, лучше включаться в ту сеть, которая недавно пришла на рынок и имеет небольшое число участников — в нее легче будет набрать новых партнеров.

## Маркетинг-план

Каждая MLM-компания работает по собственному маркетинг-плану, то есть набору тех условий, которые должны выполнять дистрибьюторы для получения сетевых денег.

Маркетинг-планы условно делятся на жесткие и мягкие. При «мягком» маркетинг-плане нет обязательных ежемесячных продаж, вы можете прерывать работу в компании и возвращаться к ней в любое время — ваше место в сети не меняется. В основном так работают MLM-компании, созданные в России.

По более жесткой схеме работают MLM-компании, пришедшие к нам из Америки. Там обычным является условие, при котором дистрибьютор, независимо от его уровня в сети, обязан ежемесячно продавать товар на определенную сумму — \$100 (или \$200). Если этих личных продаж нет, то сетевые вам не выплачиваются. Так что вам поневоле либо приходится искать покупателя на эти самые \$100, либо приобретать этот товар для себя. Кроме того, при отсутствии личных продаж может понижаться ваш уровень в сети (с соответствующим уменьшением сетевых денег), хотя сеть может работать вполне успешно.

Кроме условий продаж, маркетинг-план содержит некоторую лестницу ваших потенциальных достижений от начала до вершины. Для того, чтобы поощрить ваше честолюбие и чувство собственной важности, составители придумывают самые заманчивые названия для верхних ступеней лестницы вашего роста. Это может быть «Мастер», «Сеньор», «Президент», «Серебряный дистрибьютор» или «Платиновый дистрибьютор», «Участник Золотого круга» и т.д. По мере преодоления ступенек вам торжественно вручаются призы, о вас рассказывается другим дистрибьюторам, так что ваше чувство собственной важности не будет обделено вниманием.

Чтобы попасть на эти замечательные ступеньки, вам нужно выполнить ряд условий. Как бы все это ни называлось, все сводится к одному: количеству ваших личных продаж, числу

привлеченных вами лично дистрибьюторов и объему продаж участников вашей сети. Чем всего этого больше, тем более высокую ступеньку вы занимаете. И не имеет значения, как учитываются результаты вашей деятельности: в единицах проданной продукции, в долларах или в баллах — все равно все сведется к одному: сколько вы продали сами и сколько продано вашей сетью.

### **Как выбрать сеть**

Если все рассказанное нами вам понравилось и вы хотите попробовать свои силы в этом виде бизнеса, мы дадим вам небольшие рекомендации по выбору сети для работы.

Прежде всего, вам должен понравиться тот товар или услуга, которые распространяются по сети. Если они вызывают сомнения, вам трудно будет рекомендовать их вашим знакомым и другим людям, а отсюда неминуемы проблемы с созданием сети.

Посмотрите, устраивает ли вас цена товара, есть ли у вас круг знакомых с соответствующим уровнем дохода, которым вы сможете рассказать о товаре и привлечь к работе в сети. Ведь если вы подпишитесь в сеть с товаром или услугой на сотни или тысячи долларов, а все ваши знакомые перебиваются с хлеба на воду, то кого вы будете привлекать себе в сеть в качестве дистрибьюторов?

При выборе товара или услуги посмотрите, как будет продаваться товар: однократно или многократно. К товарам однократной продажи относятся страховые полисы, дисконтные карточки, приборы и т.д., поскольку они приобретаются один раз на много лет. И ваш доход от распространения таких товаров будет однократный: только при привлечении нового человека в сеть. Значит, чтобы ваши доходы были стабильны или росли, вы должны все время наращивать свою сеть.

Другое дело—товары постоянного использования: косметика, витаминные пищевые добавки, продукты питания, хозяйственные товары и т.д. Они постоянно расходуются, и цикл продаж будет повторяться через два-три месяца, причем вы будете иметь доход со всех этих периодических продаж. Здесь сложный вопрос постоянного наращивания сети не стоит так остро, а уровень ваших доходов будет выше. Но такие товары

обычно предлагают несколько конкурирующих между собой MLM-компаний, и вам потребуется больше усилий для их продвижения.

Познакомьтесь с маркетинг-планом компании и определите, сможете ли вы выполнить все его условия, не слишком ли он жесток для вас. Разумнее для начала сочетать работу на прежнем месте с работой в MLM-биз-несе. Если у вас будут успехи в новом деле, то можно будет заняться им основательнее. Но обычно реальный успех наступает через несколько лет, и этому есть реальные основания. Сначала вы несколько месяцев размышляете, заняться ли этим бизнесом. Затем привлеченные вами люди размышляют несколько месяцев, потом раздумывают их дистрибьюторы и так далее. Бывают, конечно, случаи взрывного роста сети, но они требуют сумасшедшего азарта и полного погружения в этот вид бизнеса, а это доступно далеко не всем.

Посмотрите на взаимоотношения в компании: хотя на внешнем уровне они всегда очень благожелательные и вряд ли можно сразу понять истинные отношения в руководстве фирмы. Посмотрите, насколько искренни руководители компании: говорят ли они о зарабатывании денег или только о благотворительности и помощи людям. Не обольщайтесь особо этими разговорами, поскольку любая MLM-компания — это, прежде всего, бизнес и зарабатывание денег. Правда, в нашей стране иногда делаются попытки соединить бизнес с благотворительностью, но это приводит либо к сокращению ее (и ваших, разумеется) доходов, либо к остановке работы из-за финансовых проблем.

Посмотрите, как компания заботится о своих дистрибьюторах: обеспечивает ли их качественными информационными материалами, готова ли выкупить обратно тот товар, который вы не сможете продать и т.д. Если вам предлагают приобрести товара сразу и на большую сумму, а для возврата нужно будет писать письма на иностранных языках или вообще товар обратно не принимается, вам нужно хорошо подумать, прежде чем связаться с этой компанией.

Лучше выбирать компанию, недавно начавшую работу (или недавно пришедшую на наш рынок), тогда у вас будет больше шансов заинтересовать людей ее продукцией. Количество потенциальных потребителей любых товаров достаточно

ограниченно, и, если компания давно работает на рынке, у вас неминуемо возникнут проблемы с построением сети: скорее всего, большинство ваших знакомых раньше уже приглашали в этот бизнес.

### **Каким должен быть товар**

И еще несколько слов мы хотим сказать о товаре, который может распространяться по сетевому маркетингу. Здесь есть свои особенности, и многочисленные попытки продавать сетевым способом книги, журналы, видеозаписи и другие виды товаров оканчивались крахом.

Скорее всего, товар для распространения по сети должен отвечать следующим требованиям:

- он должен быть уникальным и необходимым как можно большему числу людей (лучше всего, если он требуется всем людям). К таким товарам, например, относятся различные витаминные и оздоровительные снадобья, косметика, продукты питания. Любые ограничения круга потребителей резко снижают результативность работы сети (примеры ограничений: только для автолюбителей, молодежи, пенсионеров, рыбаков и т.д.);
- товар (или услуга) должны быть новыми и не предлагаться населению никаким другим способом — иначе там товар может оказаться более дешевым и покупатели будут приобретать его вне сети;
- товар должен быть в ассортименте, чтобы покупателю было из чего выбирать;
- товар не должен быть очень дешевым, а иначе многочисленные дистрибьюторы будут получать копейки за свою работу, что вряд ли будет вдохновлять их на новые трудовые подвиги;
- желательно, чтобы MLM-компания распространяла собственный товар или имела на него эксклюзивные права, а иначе поставщик в какой-то момент может предложить этот товар другому распространителю,

предложившему более выгодные условия, и тогда вся сеть рухнет.

Наверное, можно найти еще несколько требований к товару, который может распространяться с помощью сетевого маркетинга: высокое качество, исключительные свойства, минимальная насыщенность рынка этим видом товара или аналогичным ему, но это уже общие требования к любому новому товару.

Если у читателей нашей книги есть новый товар, отвечающий указанным выше условиям, и они раздумывают о путях его распространения, то неплохо использовать как раз сетевой маркетинг.

### **Бестоварные сети**

Еще одним видом сетевого бизнеса, получившим распространение в нашей стране, являются так называемые «бестоварные MLM-компании». «Бестоварные» — значит работающие без всякого товара. Точнее, в этих компаниях распространяется самый удобный товар — деньги. И ничего, кроме денег.

Такие компании больше всего похожи на пресловутые финансовые пирамиды, поскольку они не предлагают никакие иные услуги, кроме вступительных взносов и привлечения новых участников сети (партнеров). То есть при вхождении в такую сеть вы платите только вступительный взнос (от \$150 до \$3500 в разных сетях) и получаете возможность приглашать в сеть других людей. И ничего более.

Если по вашему приглашению в сеть вступают хотя бы два-три человека, то ваш взнос вам возвращается. Если вы привлечете в сеть большее число людей, то получите некоторую прибыль — но это будет доход как бы от ваших «личных продаж», и он не так велик.

Значительно большим будет ваш доход, если привлеченные вами люди, в свою очередь, пригласят в эту сеть еще двух-трех человек каждый, те — еще по два-три человека, и т.д. Вы будете иметь свою долю от каждого вновь приглашенного участника вашей сети. Тогда уровень ваших сетевых доходов резко

возрастает. Но учтите, что если вам не удастся привлечь новых участников в эту сеть, то все ваши деньги (вступительный взнос) пропадают — часть их пошла на выплаты вашему спонсору и стоящим над ним людям, другая составила доход компании. Чтобы деньги появились и у вас, вы должны привести того, кто согласится их заплатить.

Как видите, это вполне азартная финансовая игра, и нужно очень трезво оценивать свои шансы, прежде чем вступать в нее. Но это опять же не «МММ» и не «Властелина», поскольку вступление в сеть не делает автоматически вас богатый (скорее, наоборот). Вступление в сеть всего лишь дает вам возможность привлекать других людей, и если это у вас получится, то вы выиграете. А если не получится, вы потеряете свои деньги и ничего не получите взамен. И понимать это надо именно до вступления в бестоварную сеть, а не после.

Такие компании обычно проводят очень мощную и профессиональную психологическую атаку на человека, пришедшего на презентацию бестоварной сети. Они создают атмосферу неистового энтузиазма и кумирства лидеров сети, высмеивают серьезные вопросы и внушают идею о том, что и вам достичь этого будет легко и доступно. Вас сразу же предупреждают, что второго случая вступить в сеть у вас не будет. Возбужденный чужим примером и боящийся упустить свой шанс человек подписывает контракт и вносит свои деньги. Нередко прозрение и реальное осознание своих возможностей преуспеть в этом виде бизнеса наступают позже.

К сожалению, многие люди не понимают этого и вступают в такие сети в надежде получить огромные доходы, для чего влезают в долги или продают свое имущество. А когда оказывается, что среди знакомых никто не хочет (или не может из-за отсутствия денег) повторить их поступок, начинаются претензии к организаторам сети. Чувствующий себя обманутым человек пишет жалобы в правоохранительные органы, что иногда приводит к открытию уголовных дел на организаторов подобных сетей по статье «мошенничество». Но обычно такие уголовные дела ничем не заканчиваются, поскольку эти компании имеют сильных юристов и вполне законные документы на какой-нибудь клуб или фонд взаимной поддержки. А «взаимно поддерживать» друг друга можно любыми суммами денег, лишь бы они у вас были. Единственное реально уязвимое место — это

налогообложение доходов, но это «болезненное место» всех МЛМ-компаний.

Мы не могли не остановиться на этом виде чисто финансового бизнеса, рассказывая о многоуровневом маркетинге, чтобы наши читатели не начали свой сетевой бизнес именно с них.

### **Глава 3. ТРИДЦАТЬ СПОСОБОВ ЗАРАБОТКА**

Эти материалы предназначены для тех, кто хочет добиться успеха в жизни, значительно увеличить свой доход и стать богатым, но не имеет для осуществления своей мечты начального капитала, кто решил встать на путь бизнеса и чувствует себя готовым к этому. Они помогут Вам заработать, используя огромные возможности российского рынка, найти род деятельности, наиболее соответствующий складу Вашего характера, Вашим способностям и возможностям, сделать первый шаг по широкой дорожке современного бизнеса.

Можно привести множество примеров тому, как начинающие предприниматели в сравнительно короткий период времени сумели заработать десятки миллионов рублей. Конечно, для достижения такой цели необходимо проявить определенную целеустремленность, настойчивость и энергию.

Для начала определите, в чем сегодня рынок нуждается больше всего, будь это какие-то услуги или какой-либо товар. Определите, что пользуется наибольшим спросом и придумайте наилучший вариант удовлетворения этой потребности в соответствии с Вашими возможностями. Начните, а дело само подскажет дальнейший ход действий, скорректирует ошибки.

---

Предлагаем Вам ряд простых и наиболее эффективных способов заработка (видов деятельности), которые не требуют особых капиталовложений:

#### **1. ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ УСЛУГИ**

Располагая каким-либо полиграфическим оборудованием, например, ксероксом или имея постоянный доступ к нему, Вы

можете спокойно зарабатывать деньги, выполняя заказы организаций и частных лиц. Благо расценки на полиграфические услуги немаленькие, да и найти клиентов не составит особого труда. Достаточно подать в газеты или расклеить по городу рекламные объявления. Наибольший эффект дадут Ваши объявления, расклеенные в местах, где постоянно требуются полиграфические услуги. Это помещения районных администраций, нотариальных контор, банков, ВУЗов, библиотек и др.

Заработав на этом деле некоторую сумму, можно приобрести более дорогое и соответственно, приносящее гораздо больший доход, полиграфическое оборудование типа ризографа. Этот бизнес всегда найдет своих клиентов и всегда останется весьма выгодным и перспективным..

## **2. ИЗГОТОВЛЕНИЕ ОРИГИНАЛ-МАКЕТОВ**

Изготовлением оригинал-макетов, то есть оформлением различных документов, бланков и других печатных материалов на компьютере, Вы можете заниматься как отдельным видом деятельности, так и в комплексе с полиграфической деятельностью. Для осуществления этого бизнеса необходимо иметь компьютер и хороший принтер, от которого в большой степени зависит качество Вашей работы. Не пожалейте денег и приобретите лазерный принтер, который при отличном качестве печати быстро окупит Ваши расходы на его приобретение и будет приносить Вам солидную прибыль, ведь изготовление одного оригинал-макета на листе формата А4 стоит от 5 долларов США и выше. В целях поиска клиентов, аналогично полиграфической деятельности, подайте в газеты или расклейте по городу рекламные объявления,

## **3. ЛАМИНИРОВАНИЕ**

Займитесь ламинированием - покрытием документов, бланков, фотографий и т.д. защитным пластиком. Аппарат для ламинирования миниатюрен, сравнительно недорог и окупит затраты на его приобретение в течение первого же месяца работы. Предлагайте свои услуги в людных местах и местах, где они особенно необходимы, например, в отделениях ГАИ, где выдают водительские удостоверения, в фотосалонах и др. Тем самым Вы обеспечите себе неплохой и стабильный заработок. Примерная

стоимость ламинирования водительского удостоверения - 1 доллар США.

#### **4. ИЗГОТОВЛЕНИЕ КОНВЕРТОВ**

Цены на конверты без марок неизменно растут вместе с повышением тарифа на почтовые услуги. Вы можете заработать, сделал шаблон, закупив бумагу и нанявшись их изготовлением. А разместив объявления в почтовых отделениях или опубликовав их в местных и иногородних, рекламно-информационных изданиях, Вы обеспечите хороший сбыт изготовленных конвертов.

#### **5. ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ДЕЛО**

Издательское дело - один из самых прибыльных видов бизнеса. Он может принести прибыль в зависимости от Ваших возможностей от нескольких миллионов до десятков миллионов рублей. Для начала определите, что Вы будете издавать. Это может быть солидная книга из 200-300 страниц или брошюра в 10-20 страниц. При подборе материала для книги или брошюры очень важно не нарушать авторских прав и не попадать в связи с этим под определенную статью закона. При перепечатке же материалов из зарубежных источников обязательно делайте ссылку на этот источник.

Тщательно просчитайте потребительскую стоимость своей книги и расходы на ее издание. Если Вы не располагаете достаточными средствами, организуйте подписку на нее с выплатой аванса. Это позволит Вам набрать необходимую сумму на издание своих материалов.

Реализуйте свою книгу среди подписчиков, у книжных магазинов, через киоски «Роспечати» и т.д. Подав объявления в средства массовой информации или расклеив их по городу, например, у тех же книжных магазинов, можно продавать ее и по почте.

#### **6. ПРОДАЖА КНИГ; ЧАСТНАЯ БИБЛИОТЕКА**

Несмотря на обилие книг на рынке, их продажа остается очень прибыльным и перспективным делом. Книги для продажи закупайте непосредственно в издательствах или у оптовых продавцов, где они реализуются без торговой наценки, значительно дешевле, чем в книжных магазинах города.

Продавайте их в людных местах, у тех же книжных магазинов, книжных киосков, по почте и т.д.

Набрав некоторое количество наиболее интересных книг различных жанров и добавив к ним книги из своего домашнего собрания, организуйте частную библиотеку и давайте книги на прокат под залог. Эта идея осуществима не только на вокзалах и в аэропорту, где люди в ожидании поезда или самолета с удовольствием скоротают время за чтением интересной книги, но и в любом другом людном месте. Зайдите в ближайшую библиотеку и убедитесь, что несмотря на огромное количество книг на стеллажах, выбрать что-то стоящее практически невозможно

### **7. ЗВУКО- И ВИДЕОЗАПИСЬ**

Если Вы имеете двухкассетный магнитофон или, еще лучше, магнитофон с проигрывателем компакт-дисков и располагаете свободным временем, займитесь звукозаписью. Тиражируя записи популярной музыки и продавая их в людных местах, например, на вещевых рынках, у метро и т.д. или принимая заказы на запись, Вы можете хорошо зарабатывать. Наибольшее число заказов Вы получите, развесив свои объявления в техникумах, ВУЗах, общежитиях и других местах, где много молодежи. Хороший эффект даст и продажа кассет по почте. Для этого подайте объявления в газеты и каждому, кто откликнется на него высылайте подробный каталог имеющихся записей с указанием стоимости кассет и условиями их пересылки и оплаты. Чистые кассеты приобретайте на вещевых рынках или у оптовых продавцов.

Сейчас почти каждая вторая семья имеет видеомагнитофон и очень выгодным делом может стать также и видеозапись. Для этого Вам потребуется два видеомагнитофона. В остальном же все аналогично звукозаписи.

В перспективе, заработав небольшой капитал, можно расширяться и организовать небольшую фирму звуко- и видеозаписи, разбросав по городу несколько торговых точек

### **8. ВИДЕОПРОКАТ**

Для осуществления этой деятельности даже нет необходимости иметь видеомагнитофон, Закупив несколько десятков видеокассет с записями популярных и новых фильмов и

организовав их прокат под залог, Вы получите источник ежедневного стабильного дохода, Единственное условие, которое гарантирует Вам успех в этом деле - репертуар фильмов должен периодически изменяться.

## **9. РЕМОНТ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ**

Наша отечественная техника, а в частности телевизоры, частенько выходят из строя и очень хороший заработок может дать Вам занятие их ремонтом. Если Вы не обладаете необходимой для этого квалификацией, поступите на соответствующие курсы и уже через два-три месяца Вы почувствуете себя специалистом в области радиотехники и приобретете необходимые знания и навык для ремонта телевизоров. А опубликовав свои объявления в газетах, расклеив их по городу или разложив по почтовым ящикам (у каждого сейчас есть телевизор), Вы получите отличную возможность проверить эти знания на практике.

Можете заниматься ремонтом и другой бытовой техники, например, холодильников, аудио-и видеоманитофонов, компьютеров и др. Кроме того, не все наши телевизоры оснащены блоком PAL, НЧ-входом, блоками ДМВ и ДУ. Приобретая эти блоки в радиомагазинах, на специализированных рынках или изготавливая самостоятельно, займитесь их установкой в телевизоры. Следует заметить, что, например, без блока ДМВ или НЧ-входа невозможно подключить к телевизору видеоманитон. а без блока PAL - увидеть цветное изображение, так как большинство видеокассет записаны именно в этой системе цветности. Поэтому занимаясь установкой этих блоков, Вы получите большое число клиентов и будете зарабатывать неплохие деньги,

## **10. ИЗГОТОВЛЕНИЕ РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ**

Этой работой можно заниматься даже не имея особых навыков обращения с паяльником, которые придут с практикой. Купите в радиомагазинах или на специализированных рынках схемы, подробные описания по сборке и наладке, радиодетали, платы, корпуса и другие необходимые материалы для самостоятельного изготовления блоков ДУ, PAL, телефонов с автоматическим определением номера (АОН), компьютеров типа «Sinclair». Они очень просты в изготовлении, собираются за

несколько дней и имеют постоянный спрос у покупателей. Более мощные компьютеры типа РС очень дороги и недоступны для семьи со средним достатком, а «Sinclair», при своей доступности и дешевизне, позволяет на практике познакомиться с увлекательным миром компьютерных игр, получить основные навыки программирования (в отличие от игровых приставок) и остается весьма популярным. О значении блоков PAL сказано выше, а о популярности телефонов АОН Вы, наверное, и сами прекрасно знаете.

Продавайте свои изделия на тех же рынках, у радиомагазинов или подайте объявления в периодические рекламно-информационные издания, расклейте их по городу. Успех Вам обеспечен!

## **11. ЧАСТНЫЙ ИЗВОЗ**

Имея личный автомобиль и хорошо зная свой город, Вы будете зарабатывать большие деньги, занимаясь частным извозом по принципу такси. И для этого совсем необязательно разъезжать по городу, озираясь по сторонам в поисках голосующего. Стойте у крупных магазинов, которые торгуют крупногабаритными предметами, например, мебелью, холодильниками, телевизорами и т.д. Службы доставки не всегда работают оперативно, а зачастую и вообще отсутствуют и Вы можете помочь людям доставить приобретенные ими вещи. Можно «подбирать» клиентов стоя у вокзалов или просто у метро и на остановках, где плохо ходит городской транспорт. Наиболее эффективна эта работа поздним вечером или даже ночью, когда транспорт вообще не ходит или ходит крайне редко,

Не стоит упускать из виду и то обстоятельство, что многим коммерческим предприятиям требуются водители с личным автотранспортом, например, для перевозки товара по торговым точкам утром и перевозки его обратно на склад вечером. Эта работа очень хорошо оплачивается.

## **12. ОБУЧЕНИЕ ВОЖДЕНИЮ АВТОМОБИЛЯ**

Обычно уровень обучения вождению в автошколах не позволяет хорошо подготовиться к экзамену в ГАИ. Опубликовав свои объявления в газетах, расклеив их по городу, у автошкол и производя набор учеников, Вы обеспечите себе приличный заработок. Чтобы привлечь наибольшее число клиентов,

установите расценки за обучение несколько ниже, чем в автошколе. Первые уроки давайте только на тихих улочках, на специальных закрытых площадках и т.д. И лишь по мере освоения Вашим учеником навыков вождения, выезжайте с ним на белес оживленные участки дорог, на перекрестки с интенсивным движением. Очень важно, чтобы Ваш ученик умел применять на практике те теоретические знания по правилам дорожного движения, которые он получает в школе.

Необходимо учесть, что этим бизнесом могут заниматься только те, кто имеет стаж вождения автомобиля не менее 3-х лет. И не забывайте устанавливать на лобовом и заднем стекле своего автомобиля опознавательные знаки «Учебный».

### **13. РАЗВЕДЕНИЕ ПОРОДИСТЫХ СОБАК**

Собаки способны не только снимать стресс, поднимать своим хозяевам настроение, но еще приносить в семью доход. И какой! Годовая «зарплата» рядовой собачки - несколько миллионов рублей. Следует учесть, что этот бизнес требует на начальной стадии не только денежных затрат и физических сил, но и определенного душевного настроя. Без этого настроя, без любви, заботы, без ответственности за судьбу своих питомцев нечего и браться за дело.

Щенка покупайте только с хорошей родословной и тщательно проверяйте подлинность его документов. Лучше всего покупать в клубах собаководства или на выставках-продажах, которые регулярно проводятся этими клубами. Здесь Вы сможете сравнить щенков, проконсультироваться со специалистами-кинологами о том, какой щенок наиболее перспективен для разведения. Помните, что только качественный щенок при правильном уходе, воспитании и при хорошем отношении к нему со временем превратится в качественную собаку. А для Вашего будущего бизнеса это имеет решающее значение.

Необходимо заметить, что хороший доход может приносить и занятие разведением породистых кошек.

### **14 РАЗВЕДЕНИЕ КОМНАТНЫХ ЖИВОТНЫХ**

Неплохой доход может приносить разведение комнатных животных: хомячков, белых мышей, морских свинок и др. Эти маленькие зверьки неприхотливы, питаются исключительно кормом растительного происхождения, размножаются с

удивительной быстротой и пользуются неизменной популярностью у детей.

Большой коммерческий интерес представляет и разведение волнистых попугайчиков, аквариумных рыбок. Многие люди, которые занялись этим бизнесом, живут только на доход от этой деятельности. Конечно, для достижения такого результата необходимо уделять постоянное внимание своим питомцам, иметь определенный опыт и большие знания в этом вопросе. Читайте соответствующую литературу, консультируйтесь со специалистами и людьми, занимающимися разведением выбранного Вами вида, и Вы со временем получите неменьший результат.

Продавать комнатных животных, птиц, рыбок можно на «птичьих» рынках, в зоомагазинах и т.д. В дальнейшем, можно открыть свой зооларек или даже частный зоомагазин, продавая не только животных, но и корм для них, клетки, аквариумы, различные приспособления для ухода за ними и др.

## **15. ФОТОУСЛУГИ**

Даже имея минимальные навыки обращения с фотоаппаратом и фотографическим оборудованием, Вы можете заняться фотоделом. На первых порах совсем не обязательно иметь фотолабораторию. Можно сдавать пленку на обработку в фотоателье. Снимайте на улице и на дому, в детских садах и школах, на свадьбах и других торжествах. Сделанные фотографии доставляйте заказчику самостоятельно или высылайте по почте. В последнее время на российском рынке появились фотоаппараты «Polaroid», которые позволяют получить снимки практически мгновенно. Правда, по непроверенным данным, сделанные таким образом фотографии не очень качественны и со временем темнеют.

Накопив определенный опыт в этом деле можно открыть частное фотоателье и делать художественные фотографии и фото на документы. Услуга фотографа всегда нужны и хорошо оплачиваются.

Сегодня некоторые люди имеют видеокамеру и если Вы принадлежите к их числу, имеет смысл заниматься и видеосъемкой.

## **16. УСЛУГИ ПАРИКМАХЕРА**

Ни один человек не обходится без услуг парикмахера. А при том, что цены на все виды парикмахерских услуг настойчиво ползут вверх, Вы можете организовать свою домашнюю парикмахерскую и отлично зарабатывать, предварительно закончив сравнительно недорогие курсы и получив соответствующее свидетельство.

Оборудуйте свою прихожую зеркалом и полочками, купите необходимые приспособления и начните со своих знакомых, коллег по работе. Если Ваша первая практика окажется удачной, слух о недорогих парикмахерских услугах, через Ваших знакомых и знакомых Ваших знакомых разойдется, как крут от камня брошенного в воду и у Вас не будет проблем с клиентами и как следствие - с деньгами, В дальнейшем можно подать объявления в средства массовой информации, развесить их по городу и работать по вызову на дому у клиента,

### **17. БЫТОВЫЕ УСЛУГИ**

Организируйте частное ателье бытовых услуг. Работайте самостоятельно или с помощниками, например, с членами своей семьи, у себя дома или на дому у клиента. Убирайте квартиры и офисы, стирайте и гладьте белье, мойте окна, присматривайте за квартирами в отсутствие хозяев; поливайте цветы, вынимайте почту, ухаживайте за домашними животными. Можно неплохо зарабатывать, занимаясь уничтожением домашних насекомых.

В целях поиска клиентов сделайте себе рекламу в периодических изданиях или развесьте свои объявления по городу,

### **18. РЕПЕТИТОРСТВО**

Если Вы владеете знаниями в области наук, займитесь репетиторством. Подайте объявления в газеты или развесьте их в школах, техникумах, ВУЗах, просто в людных местах Вашего города. Помогайте своим клиентам в освоении наук, подготавливайте, их к зачетам, экзаменам, к поступлению в ВУЗы, техникумы. Можно выполнять различные задания, чертежные работы, оформлять курсовые и дипломные проекты и т.д. Хороший доход может принести составление сборника лучших сочинений, сборника решений типовых задач по математике, физике, химии с их последующей продажей через

киоски и магазины «Роспечати», через уличных продавцов книг, по почте или в тех же ВУЗах.

## **19. УСЛУГИ ПЕРЕВОДЧИКА**

Сегодня многие фирмы и предприниматели выходят на международный рынок, желая установить деловые контакты с зарубежными партнерами. Как правило, заключению любого контракта или сделки предшествует длительная переписка и они, испытывают затруднения с языком, нуждаются в услугах переводчика. Такие услуги совершенно необходимы и людям, работающим с разнообразными изданиями на иностранных языках, при переводах различной технической литературы, рекламных проспектов и т.д.

Используя свои знания языка, Вы можете иметь неплохой заработок, работая в качестве такого переводчика. А если Ваши знания позволяют Вам свободно общаться на иностранном языке, работайте на международных выставках, презентациях, на экскурсиях с участием зарубежных гостей и т.д.

Приобретите, пишущую машинку с латинским шрифтом и параллельно с переводом оформляйте деловую корреспонденцию за рубеж. Не лишним будет иметь и машинку с русским шрифтом для перевода на русский язык. Чтобы найти выгодных клиентов, опубликуйте в газетах или расклейте по городу рекламные объявления.

## **20. ПРОДАЖА «SECOND HAND»**

За последнее время в России появилось множество магазинов, оптовых баз, торгующих «Second hand» - бывшей в употреблении одеждой на вес, в которых за смехотворную цену можно приобрести вполне сносные вещи, среди которых попадаются и практически новые, например, вышедшие из моды в ряде стран, Но это совсем не значит, что и у нас тоже.

Займитесь продажей такой одежды. Этот бизнес очень выгоден! Зайдите в один из крупных магазинов или на оптовую базу и возьмите для начала небольшое количество одежды. Обычно оптовым покупателям продают товар мешками по 25-100 килограммов и предоставляют значительные скидки. Чтобы не «проколоться», посоветуйтесь с работниками магазина (базы) -какой товар лучше брать на продажу и где его продавать.

Закупив товар, отправляйтесь на рынок или поезжайте в другие города, при этом учитывая специфику и климатические условия этого региона, и реализуйте одежду уже поштучно, а не на вес. Результат такой торговли всегда один - хорошая прибыль.

## **21. ВЯЗАНИЕ И ШИТЬЕ**

Хороший доход может приносить занятие вязанием или шитьем. Если Вы не владеете навыками вязания вручную, купите промышленную машину, Задав ей программу, Вы сможете вязать свитера, шарфы, детскую одежду и т.д. Для занятия же шитьем необходимо иметь хорошую швейную машину. Помимо разнообразной одежды можно шить различные изделия из кожи: поясные ремни, портмоне, ремешки для часов и т.д., чехлы для автомобилей, спецодежду, изготавливать мягкую игрушку.

Можно шить или вязать на заказ, модели, разработанные самостоятельно или по выкройкам и рисункам в специализированных изданиях, журналах мод. Продавайте свои изделия на вещевых рынках или слагайте их » комиссионные и коммерческие магазины.

## **22. ПРОИЗВОДСТВО ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ**

Сравнительно недорогое, малогабаритное и легкое в эксплуатации оборудование для производства попкорна, хрустящего картофеля, сахарной ваты и других пищевых продуктов окупается за 2-3 месяца работы и способно приносить стабильный ежемесячный доход в несколько миллионов рублей. В перспективе, скопив небольшой капитал, Вы сможете купить более дорогое и приносящее гораздо больший доход оборудование типа пекарни или установки для изготовления спирта.

## **23. ОРГАНИЗАЦИЯ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ**

Купив оптом булочки и ветчину, сделайте бутерброды или, если Вы обладаете кулинарными способностями, испеките пирожки и поезжайте на вещевой рынок к голодным продавцам и покупателям. Можете продавать свои шедевры кулинарного искусства и просто стоя на людных, оживленных местах Вашего города.

Сколотив небольшое состояние, купите оборудование для изготовления и продажи «горячих сосисок», гамбургеров и т.д. Знайте, кормить людей всегда выгодно.

#### **24. ПРОДАЖА ПРОХЛАДИТЕЛЬНЫХ НАПИТКОВ**

Организируйте ларек или мини-кафе по продаже прохладительных напитков, мороженого и т.д. В жаркое время можно заработать неплохие деньги, продавая эти продукты, например, на пляжах или в садоводствах. Мороженное закупайте непосредственно на хладокомбинате или у оптовых продавцов, а напитки можете делать самостоятельно, например, из концентратов.

В летний период многие предприятия нуждаются в продавцах кваса. Заработок - процент от выручки. За день можно реализовать 2-3 бочки кваса, заработав при этом значительную сумму. Можете готовить квас самостоятельно.

#### **25. СБОР И ПЕРЕВОЗКА ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ**

Арендуйте машину или используйте свой личный автотранспорт и организуйте сбор или скупку сельхозпродукции в районах, где ее с избытком, например, в совхозах. В ближайшем совхозе можно закупать и молоко. Привозя эти продукты в город, где их можно продать, как правило, в 2-3 раза дороже. Вы хорошо заработаете.

Можно организовать сбор и перевозку в Ваш город фруктов, овощей и любого другого товара из других регионов. Например, в южных областях Украины и Молдовы растут грецкие орехи и кукуруза, из Астрахани в августе в период сбора урожая везите арбузы и т.д. Вы не только окупите все расходы, но и получите солидную прибыль. На этом деле в недалеком будущем Вы можете стать крупным предпринимателем.

#### **26. ЛОВЛЯ РЫБЫ, ВЫРАЩИВАНИЕ И ЛОВЛЯ РАКОВ**

В настоящее время цены на большинство видов рыбы и раков резко возросли и в ряде случаев даже превышают стоимость мяса животных. Согласитесь, что никто не откажется приобрести свежесловленной рыбы, а тем более раков. Кроме того, раков закупают некоторые рестораны.

В дальнейшем Вы можете организовать точку по продаже рыбопродуктов и продавать рыбу, выловленную самостоятельно или договориться с организациями, имеющими лицензию на отлов рыбы, о поставке рыбы и рыбопродуктов. Можно организовать и небольшой цех по производству рыбопродуктов.

## **27. ЗАРАБОТОК НА САДОВОМ УЧАСТКЕ**

Если у Вас есть садовый участок, Вы миллионер! Помимо того, что земля сама по себе огромная ценность, на шести сотках можно зарабатывать хорошие деньги. И для этого вовсе необязательно застраивать участок суперсовременными голландскими теплицами с подогревом и выращивать в них на продажу экзотические овощи и фрукты типа ананасов или киви. Опыт огородников подсказывает, что в Северо-Западном регионе на в общем-то не очень плодородной земле можно вырастить урожай, достаточный для того, чтобы прокормить семью, сделать запасы на зиму, а излишки продать на рынке, получив доход до 10-и миллионов рублей в год. Выращивайте картофель, морковь, огурцы, лук, чеснок, зелень, а в урожайные годы несите на рынок клубнику, яблоки, смородину, сливу и т.д.

Кстати, не беда, если у Вас нет своего садового участка. Используйте то обстоятельство, что некоторые хозяйства выделяют в аренду участки земли для городских жителей. Кроме того, можно арендовать часть земли у сельских жителей.

Неплохой доход может приносить и занятие разведением и откормом свиней, кроликов, домашней птицы: кур, гусей, уток и др. При сравнительно небольших трудовых затратах можно получить за короткое время множество различных продуктов: мяса, сала, яиц и т.д.

## **28. ЦВЕТОВОДСТВО**

Одним из прибыльных и в тоже время приносящим внутреннее удовлетворение занятием является цветоводство. Займитесь выращиванием гвоздик или роз, которые наиболее неприхотливы и имеют огромный спрос. Заработав на этом за теплый период года некоторый капитал, постройте на зиму теплицу, даже если на это уйдут все накопления. Зато в последующие годы Ваше состояние будет расти в геометрической прогрессии.

## **29. СБОР ГРИБОВ, ЯГОД, ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ**

Если Вы любитель «тихой охоты», можете совместить приятное с полезным и, гуляя по лесу, заняться промышленным сбором грибов, например, по договору с заготовительной базой или просто продавая их на рынке. Помимо того, что Вы сделаете

заготовки для себя, Вы еще и неплохо заработаете: десятки тысяч рублей за килограмм сушеной продукции. Да и за границей сейчас большой спрос на наши грибы, например, лисички, которые по последним данным являются природным противораковым препаратом. Их в больших количествах покупают финны, поляки, голландцы, к особенно японцы.

В урожайные годы есть смысл заниматься промышленной заготовкой ягод: черники, лесной малины, клюквы, брусника, которые также имеют большой и постоянный спрос.

Большой коммерческий интерес представляет и заготовка лекарственных трав и растений, которыми так богата каше земля. Например, в июле цветет липа. Ее цветы являются ценным лекарством и принимаются в аптеках. После дождя липа полностью осыпается и не составит особого труда собрать, промыть, высушить ее цветы и сдать за определенное вознаграждение. Конечно, сбор лекарственных трав - дело для знатока и если Вы решите заняться им, сходите сначала в специализированную травяную аптеку и все подробно узнайте; как и с чего начинать.

### **30. ПЛЕТЕНИЕ ИЗ ЛОЗЫ**

Плетение из лозы – традиционный русский промысел вновь становится не только популярным, но и весьма прибыльным делом. Из дарового природного материала: прутьев, веток, лозы, камыша и даже соломы можно изготовить великое множество полезных и красивых вещей: от грибных корзин до изящных шкатулок и ажурной мебели, которые стоят очень дорого - ручная работа!

Конечно, на первых порах без профессиональных навыков ни о какой мебели и шкатулках и речи быть не может, в вот плетение элементарных корзин для грибов и для хранения овощей Вам под силу. Если Вы решите заняться этим промыслом, возьмите острый нож, а еще лучше секатор, и отправляйтесь на заготовку лозы. Лоза - не что иное, как хорошо известная ива, верба, раkitник и т.д. Растут эти кустарники повсюду. Срезав прутья, очистите их от коры и, хорошенько высушите на солнце. Перед самым плетением корзин лозу зашпарьте в воде, чтобы она была гибкой и податливой, А что делать дальше и как плести корзины, Вы можете прочитать в специальных справочниках и журналах.

Имеет смысл заниматься и другими народными промыслами, такими как резьба по дереву, ручная вышивка, макраме и др. Эти изделия также пользуются большим и постоянным спросом.

### **ДРУГИЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Перечисленные ниже другие возможные виды деятельности, по нашему мнению, не требуют дополнительных пояснений. Если Вы решите заняться одним из них, Вы без особого труда разберетесь, основываясь на приведенной в этих материалах информации и на собственных знаниях, как этот бизнес организовать и что Вам делать в первую очередь для его организации.

Пошив и ремонт обуви; заправка и ремонт зажигалок; ремонт часов; ремонт металлоизделий; изготовление ключей; заточка режущего инструмента; переплетные работы; изготовление печатей и штампов, программирование; копирование компьютерных игр, организация службы знакомств; настройка музыкальных инструментов; виноделие; охота; охрана объектов с собакой; стрижка и тримминг собак; услуги; массажиста, сиделки, тамады, телохранителя, курьера, бухгалтера, юриста; частная врачебная (ветеринарная) практика; частные: магазин, ларек, кафе, видеозал, тир, склад, автостоянка; автосервис; мойка машин, установка на автомобиле радиоприемников, сигнализации; грузоперевозки; мелкий ремонт квартир, офисов; установка дверей; обивка дверей; изготовление мебели; ремонт мебели; обивка мебели; реставрация ванн; установка карнизов, настил линолеума; настил и циклевка паркета; остекление и обивка лоджий, балконов, строительство дач; кладка печей; изготовление и установка на дачные домики антенн; работы: малярные, отделочные, плиточные, сантехнические, столярные, электромонтажные, кровельные, сварочные и т.д.

---

И таких способов заработка (видов деятельности) можно перечислить очень много. Все зависит от Вашей фантазии, возможностей и желания.

И в заключение, несколько полезных советов. Старайтесь стать реальным собственником своего дела. Начинайте с малого, но Вашего. Конечно, Вы можете вложить деньги в акции крупного предприятия, но в этом случае Вы не сможете воздействовать на его стратегию и тактику и станете заложником не Вами принятых решений. С первых же шагов составьте конкретный и хорошо продуманный план действий, который обязательно запишите на бумаге. Письменный текст всегда точнее, чем тот, который Вы держите в голове. Составляя план, будьте достаточно критичны к себе, опасаясь переоценить свои силы и возможности. Хотя не бойтесь и пометчать – помните, что любой бизнес всегда дело творческое. Ваш план должен быть живым, то есть все время соответствовать деловой конъюнктуре, потребностям людей, в это значит, что Вы должны постоянно корректировать его: что-то вычеркивать, что-то добавлять. Речь, конечно, идет о мелочах. А в целом план должен быть крепким и надежным каркасом всей Вашей деятельности. Он Ваш помощник, Ваш камертон, настраивающий Вас на успех!

И последнее. Всю или почти всю прибыль от Вашей деятельности вкладывайте в оборот, постоянно расширяйтесь, ищите новые возможности заработка. Делая деньги на торговле или на другом выгодном деле, не стремитесь сразу тратить их на свои бытовые потребности. Потерпите! Создав свой капитал, Вы сможете, не причиняя ему вреда, отрывать от него небольшие суммы на свой быт. Он будет уже расти, как снежный ком, катящийся с горы. Время от времени от этого кома можно отламывать куски, то есть средства на Ваши нужды. И чем больше ком, тем больше куски. А пока займитесь мелким бизнесом и создайте первоначальный капитал.

**ИСКРЕННО ЖЕЛАЕМ ВАМ УСПЕХА!**

## ГОВОРЯТ МИЛЛИАРДЕРЫ

### **Корнелиус Вандербильт**

Всю свою жизнь я сходил с ума по деньгам. Изобретение все новых способов делать деньги просто не оставляло мне времени на образование.

### **Джон Дэвидсон Рокфеллер:**

Кто работает целый день, тому некогда зарабатывать деньги.

### **Генри Форд:**

Самая трудная вещь на свете – это думать своей собственной головой. Вот, наверное, почему так мало людей этим занимаются.

### **Бернард Шоу (писатель):**

Немногие думают чаще, чем два или три раза в год. Я добился мировой известности благодаря тому, что думаю раз или два раза в неделю.

### **Аристотель Онассис:**

Самое трудное в бизнесе – это заработать первые 5.000 долларов. Позже – первый миллион.

Вы должны думать о деньгах день и ночь. Деньги должны вам сниться, как мне, например.

Если у вас нет денег, то займите. И никогда не занимайте мелких сумм. Занимайте сразу много, но всегда быстро отдавайте.

### **Роберт Кийосаки**

Если деньги в вашей голове не на первом месте, то они не пристанут и к вашим рукам. А если они не пристанут к вашим рукам, то тогда и деньги, и люди с деньгами будут держаться от вас подальше.

### **Джозеф Кеннеди:**

Чтобы получить миллион, вы должны быть коварным, грубым, хитрым, безжалостным прирожденным игроком. Кроме того, вы должны работать как проклятый.

Мне совершенно безразлично, кем ты будешь в жизни. Главное, чтобы ты был первым. Быть вторым – плохо. Самое главное – победить. Не придти вторым или третьим, а победить, победить, победить! (Заветы Джону и Роберту Кеннеди).

### **Ставрос Ниархос:**

Миллионеры знают цену деньгам и поэтому держатся за них обоими руками. Все миллионеры жадные. Это часть их мышления. Поль Гетти, например, завел платный телефон-автомат в прихожей своего дома, чтобы гости не пользовались его личным телефоном. Аристотель Онассис летает только на собственных авиалиниях или выменивает полеты у других компаний для себя, жены, родственников. Лично я ночую на своей яхте, чтобы не трогаться на гостиницу. А почему бы и нет?

### **Пол Гетти:**

Практически единственный способ заработать по-настоящему большие деньги – это открыть свое дело. Вы никогда не получите много, работая на кого-то. Найдите «свою нишу», выпускайте товар, который нужен людям, но который они не могут купить или достают с большим трудом.

Лучше я буду получать 1 % денег в результате усилий 100 человек, чем 100 % в результате своих собственных усилий.

Чтобы стать миллиардером, нужна прежде всего удача, значительная доза знаний, огромная работоспособность, я подчеркиваю – ОГРОМНАЯ, но главное, самое главное – вы должны иметь менталитет миллиардера. Менталитет миллиардера – это такое состояние ума, при котором вы сосредотачиваете все свои знания, все свои умения, все свои навыки на достижении поставленной цели. Это то, что изменит вас.

### **Уэйзен Хайзенга:**

«Сделка, – сказал он однажды репортеру, криво улыбаясь, – это вроде как гоняешься за девкой. Жмешь ее, пока она не скажет «да». Затем его улыбка исчезла. «Все время давишь на них. Бьешь их прямо между глаз ... Убиваешь их».

**Наполеон Хилл:**

Ах, как же застенчивы деньги! Как же их приходится уговаривать и голубить, – ну совсем как девушку. И это не просто совпадение, ибо силы, которые здесь задействованы, не столь уж различны по природе. Имеете ли вы дело с девушкой или с деньгами, вы должны верить в успех. С девушкой или с деньгами – вы должны страстно желать. С девушкой или с деньгами – не забывать о настойчивости. С девушкой или с деньгами – вначале составить план, как вам ими овладеть. И, наконец, в обоих случаях надо непременно достичь цели. Третьего не дано.

**Гарольдсон Лафайет Хант:**

Чтобы достичь в жизни успеха требуется три вещи. Первая – решите, чего именно вам хочется. Большинство людей никогда это не делают. Второе – определите цену, которую вам придется заплатить. Третье – преисполнитесь решимостью заплатить эту цену и приступайте к действию.

**Альберт Грей:**

Успех приходит только с установлением привычки. Человек создает привычки, а привычки создают будущее. Если вы не будете сознательно создавать хорошие привычки, тогда плохие возникнут бессознательно.

**Вупи Голдберг:**

«Меня не интересует, что этот режиссер не хочет снимать меня в кино. Меня только интересует, чего хочу я сама».

**Кальвин Кулидж (экс-президент США):**

«Ничто на свете не может заменить настойчивость. Талант не заменит ее. На свете полно талантливых неудачников. И даже гений не сравнится с ней. Непризнанные гении вошли в пословицы. Образование не заменит ее. Мир полон образованных изгоев. Только настойчивость и решительность приводит к цели. Лозунг «Дави и настаивай на своем» решал и всегда будет решать все важнейшие трудности человечества».

**Уинстон Черчилль (премьер-министр Англии):**

«Никогда не сдавайтесь. Никогда не сдавайтесь. Никогда, никогда, никогда, никогда – и ни в чем, в великом или малом, большом или незначительном – из этого правила нет исключения, если только речь не идет о вашей чести или здравом смысле»

**Эдди Риккенбэкер:**

«Могу предложить вам свою формулу успеха из шести слов: «Продумывай все досконально. Делай все досконально.»

**Вуди Аллен:**

«На 80 % успех обязан способности появляться в нужное время в нужном месте».

**Эрих Лежен:**

- Начните свои поиски с того, что каждое утро задавайтесь одним и тем же вопросом: «В какой области я на самом деле являюсь первым?» или «В какой области я смогу стать первым?» Спрашивайте себя: «В чем я действительно силен? На что я могу опереться? В чем мои сильные стороны? Что хорошего до сих пор я успел совершить в своей жизни?»

Вы должны отыскать цель, которая более всего вам подходит и в точности соответствует вашим талантам и способностям. Третьего не дано.

- Позвольте мне еще раз особо подчеркнуть самое главное, поскольку речь здесь идет о секрете обогащения: кто рассчитывает исключительно на то, чтобы стать миллионером или миллиардером, тому лучше всего играть в лотерею! Просто он еще не понял, что для того чтобы разбогатеть, нужна зажигательная идея, осуществлением которой человек **буквально одержим**. И миллион тогда появится сам собой! Но сами деньги никогда не должны ставиться во главу угла устремлений человека!
- Убежденность в том, что вы хотите иметь успех и он у вас будет, должна овладеть всем вашим умом, вашим сознанием и вашим подсознанием. Вы спрашиваете,

как такого лучше всего добиться? Очень просто! Накапливая свои многие малые успехи. Ваш большой успех наступит лишь тогда, когда ваше сознание успеха будет настолько определять вашу жизненную позицию, что будет влиять на ваше духовное состояние, вашу манеру держаться, ваше обхождение с другими людьми. Ведь мечты, желания и намерения быстро утрачивают свою притягательную силу, если их не закрепляешь в собственном подсознании постоянными повторениями. Как раз в этом состоит тайна ежедневной молитвы, которая, конечно, знакома тибетским монахам. Они повторяют ее слова «Ом мани падме хум» на каждом пути своего паломничества в г. Лхасу. В этом же состоит и тайна избалованных успехом людей, о которых те, кто не знаком с ней, завистливо замечают, что «им просто всегда везет». А какова ваша «Ом мани падме хум?» Я надеюсь, что она звучит так: **«Я добьюсь своего! Я – победитель!»** Говорите это себе перед зеркалом 30 раз каждое утро, прежде чем идти на работу! Вы добьетесь своего!

Поэтому вот вам мой совет: воспитывайте свое сознание успеха и на незначительных событиях, переговорах и встречах! Вы тем самым будете «заводить себя» и станете жадным до большого успеха.

- Мои успеха рождаются ежедневно заново. Я побуждаю себя к этому, когда по утрам стою возле зеркала. И поверьте мне, нет никого в мире, кто бы желал вашего успеха более страстно, чем тот, кто стоит перед вами в зеркале! Мысленно представьте себе, что вы хотите достичь к вечеру. Совершенно конкретно вообразите, **как эта цель выглядит** и положитесь на свои знания, свой опыт и свою идущую из подсознания интуицию. Эти три ваши мощные внутренние силы укажут вам, как достигнуть поставленной цели! Доверие и терпение, с которыми вы вновь и вновь обращаетесь к своим целям до тех пор, пока они реализуются, является показателем уровня вашего сознания успеха.

- Следующие слова должны подтолкнуть вас к успеху: «Я отыщу свою задачу, свой фильм жизни, который воодушевит меня больше, чем все остальное! И ради это я научусь всему, что сможет сделать меня лучше, – пока я не стану по-настоящему первым в самой близкой мне области». Ищите подходящую натуру для нового фильма своей жизни!

Лишь когда вы честно и без оговорок проникнитесь этим светлым чувством: «Я первый!» или «Хотя я пока и не первый, но чувствую, что смогу им стать. Я буду продолжать работать над собой до тех пор, пока не стану первым!» тогда вы поймете, что объединяет всех удачливых людей на этой планете независимо от их происхождения, возраста, языка и сферы деятельности. Это – обретенное благодаря перелавке всеочищающем огнем чувство и твердое знание: «Я действительно первый или скоро им стану!»

Чтобы постепенно выработать в себе такое убеждение, вы должны набросать образ себя самого и своих достижений, которые более всего подходят такому притязанию. Одним словом, вам необходимо составить весьма точное представление **о самом себе и о том окружении**, среди которого вам бы хотелось работать. Мои же представления о том положении, которого я хотел бы однажды достигнуть, ассоциировались с фирменным знаком «СЕ», двумя белыми буквами на красном фоне, соответствующем по цветовой шкале уровню HKS 12! Эти глаза электроники всегда заряжали меня творческой энергией, придавали мне сил, мужества и побуждали к дальнейшей борьбе, если случались неудачи.

- Цель, которую вы хотите достигнуть, должна ассоциироваться с яркими, убедительными образами. Ведь подсознание запечатлевает только образы, а не абстрактные приказы. Здесь мне следует добавить: в подсознании запечатлеваются любого рода образы, и негативные тоже. Таким образом, вы ни при каких обстоятельствах не должны допускать непроверенные негативные образы к проектированию вашего будущего и ваших грядущих жизненных путей, поставив на стражу контроль своим сознанием.

Представьте себе, к примеру, во всех подробностях место, где вы хотите работать. Мысленно обустройте его так, как рисует

вам ваше воображение. Мысленно повесьте на стены те картины, которые вам когда-нибудь хотелось бы иметь.

- Существенной разницы между человеком, живущим в стесненных условиях и человеком преуспевающим, который может себе все позволить, не существует. Оба они могут выражать совершенно одинаковые взгляды. Оба они могут интересоваться одной и той же областью знаний, восхищаться одними и теми же вещами и ощущать одну и ту же радость.

Имеется только одна маленькая, но решающая для жизненных условий область восприятия – отношение к деньгам и успеху, которое и определяет эту разницу. Иной, живущий чрезвычайно скромно, благодаря своим задаткам, своим идеям, а также своей готовности усердно трудиться, мог бы стать вполне обеспеченным человеком, если бы свои способности он сумел связать с правильным восприятием денег. Вот эта маленькая разница как раз и ответственна за недостатки во многих областях. Счастью, любви и личной свободе нередко вредит неправильное восприятие денег.

Уясните себе, что **денег всегда в изобилии**. Каждый день многие миллиарды долларов, евро, швейцарских франков, финских марок пускаются в дело и перемещаются по свету. И вопрос состоит лишь только в том, как вам вклиниться в этот энергетический поток своим умом и своими достижениями, чтобы определенная сумма оттуда притекала и на ваш счет.

Если же вы испытываете дефицит такого энергетического потока, то вам необходимо изменить восприятие самого себя, успеха и денег. Вам необходимо сделать выбор: либо вы и дальше будете тратить больше, чем зарабатываете в надежде на лучшее будущее, либо решитесь, чтобы всеми вашими помыслами и делами руководило **страстное желание добиться финансовой независимости**. И тогда вы очень быстро на собственном опыте испытаете, какие преимущества несет с собой эта новая установка: вы разовьете в себе более острое ощущение своей индивидуальности. Вы станете уравновешенней, жизнерадостней и счастливей! Деньги к деньгам – именно по той причине, что их будто магнитом начинает притягивать эта ваша **внутренняя установка на успех**.

- В каждой истории успеха интересуйтесь, пожалуйста, как она начиналась. Что двигало человеком, который сотворил его? Это важный шаг на пути к обретению мужества и решимости отважиться на такое. Лишь когда вы осознаете, что успех – это не простой состоявшийся факт, что он возникает **под напором огромного энергетического потока, создаваемого усилиями одного или нескольких человек**, тогда в вашем сознании появится место для следующих слов: «Чего-то подобного добьюсь и я! Я ведь знаю, что смогу, стоит мне только захотеть. И если я разу возьмусь за дело!»
- Свою физическую форму я поддерживаю благодаря бегу, прогулкам, большому теннису и плаванию. Кроме того, я регулярно посещаю сауну. Для поддержания себя в форме мне не нужно брать многодневные отпуска, чтобы немного разрядиться. Для отдыха я редко покидаю свой офис более, чем на **восемь дней**. Регулярно совершаю альпинистские восхождения в Альпах.

Мой рабочий день начинается, самое позднее, около семи часов утра. До этого я уже успеваю прочитать пару газет, провести за завтраком деловые переговоры ... Это означает, что я часто встаю **около четырех часов утра**. «В здоровом теле – здоровый дух!»

## **ОТВЕТЫ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО НА ВОПРОСЫ КОРРЕСПОНДЕНТА ЖУРНАЛА "КАРЬЕРА" № 9, 2000 ГОД**

Каждый из нас сталкивается с непонятым, сразу не поддающимся оценке ощущением ограниченности. Многие ошибки, провалы, неудачи и неприятные случайности - следствие ограниченности наших взглядов, опыта, способности, знаний. И приходит время выбирать: смириться с отсутствием необходимого опыта, с этой ограниченностью или преодолеть ее, завоевывая новые вершины. Для тех, кто предпочитает второе, предлагаем классические и неординарные пути и способы личностного и профессионального развития

\* \* \*

**- Что подвластно нашему влиянию в развитии и продвижении человека в первую очередь и что можно усовершенствовать?**

- Ну что ж, если хотите, то предметом нашего разговора будет не развитие человека вообще, а социальное развитие. И его, наверное, целесообразно разделить на личностное и профессиональное.

Схематически этот путь к новому выглядит следующим образом: человек понимает границы своих возможностей, сталкивается с тем, что его сегодняшнее состояние не позволяет достичь желаемого, четко определяет свои потребности и проводит самоинвентаризацию. Развитие в рассматриваемом контексте лежит между тем, где я нахожусь сейчас, и тем, где я намерен оказаться в определенном будущем.

**- Как в наше время можно заниматься саморазвитием и что мы собственно развиваем? Что поддается развитию в нас самих? Где мы можем нащупать пустоты, заполнение которых приведет к большему росту?**

- Приобретение знаний, интеллект - как правило, первое, что приходит на ум при ответе на вопрос о желании что-то совершенствовать в себе. Но хочется все-таки чего-то большего...

Большее - это освоение нового опыта и развитие более продуктивных навыков. Это процесс трансформации знания в привычку. Осмелюсь назвать его более продвинутым и глубоким

и сравню с тем, как мы перебираемся с велосипеда на автомобиль. Кстати, вспомните-ка ощущения, которые вы испытывали, когда учились управлять автотранспортным средством. Как поначалу было трудно фокусировать внимание сразу на нескольких деталях, а уже через пару месяцев вы могли одновременно, не задумываясь, переключать скорости, следить за движением, искать радиоволну на приемнике, включать указатель поворотов и т. д.

Результат данного изменения проявляется в поведении: теперь вы умеете больше слушать и задавать правильные вопросы, вы начинаете больше делегировать поручения и умеете контролировать исполнение. Но часто бывает так: руководитель приобрел навык делегирования, но не может отпустить контроль ситуации, доверить исполнение дел своим подчиненным. Это еще более тонкая материя - комплекс наших установок и интеллектуальных моделей.

Качества личности и характера - это широкий спектр, включающий в себя ценности и принципы человека, его мировоззрение и стереотипы, привычки и личностное своеобразие. Именно уравнивание важных для нас сфер жизни, коррекция собственных ценностей, изменение совокупности взглядов - это неисчерпаемый источник развития и возможность произвести монументальные изменения.

**- Давайте все-таки поговорим наконец и о том, что же такое личностный и профессиональный рост сегодня, на заре нового тысячелетия?**

- *Во-первых*, нужно сказать, что, несмотря на цель и сферу изменений, мы выбираем один из возможных вариантов развития. Либо мы привлекаем дополнительные ресурсы, расширяем, так сказать, охват - то есть выбираем путь экстенсивный; или занимаемся оптимизацией внутренних резервов. Такой путь - через повышение качества использования уже имеющихся ресурсов - принято называть интенсивным.

*Во-вторых*, кроме простых сфер, являющихся уже классическими (книги, академическое и дополнительное специальное образование), день нынешний предлагает нам новые, порой непривычные университеты. Начнем с так называемого краткосрочного образования для взрослых. Оно представлено такими форматами, как семинар и тренинг.

Как правило, семинар более дидактичен и теоретичен, в то время как на тренинге больше практических занятий: индивидуальные занятия и групповые дискуссии, ролевые игры и специальные упражнения. Более конкретно: если семинар - это в основном ознакомление с новой информацией, передача знаний, то тренинг - интенсивный процесс получения практического опыта через ощущения. То есть это уже уровень обучения умениям и навыкам.

Таким образом, можно сказать, что есть тренинговые программы, практикующие обучение умениям и навыкам (например, в сфере коммерческих коммуникаций), а есть программы личностного роста, изучающие в первую очередь те парадигмы мышления, которые руководят нами по жизни.

**- Итак, есть тренинговые программы, практикующие обучение умениям и навыкам. Есть семинары. А что вы можете рассказать поподробнее о программах личностного роста и о персональной работе?**

- Что ж, персональной работой первыми начали заниматься не так давно появившиеся в России специалисты по персональной тренировке (personal coaching). Хотя это и не совсем справедливо - первенство в индивидуальной поддержке и развитии людей все-таки остается за психотерапевтами. Но новый формат развивающей работы "один на один" имеет несколько иную концепцию. Если коротко, то ее можно выразить так: вне зависимости от того, что у человека было в прошлом, можно помочь ему создать беспрецедентное будущее начиная с этого момента. То есть основной фокус направлен в будущее, а не в прошлое. Главный же вопрос коучинга: "Что возможно еще?".

Безусловно, личное развитие посредством коучинга пока не затронуло всех. Как и все прогрессивное и эксклюзивное, его сначала примеряют на себе предприниматели, политики, спортсмены. Высшее звено руководителей остается основными клиентами на персональную тренировку. Но по мере расширения рынка можно ожидать проникновения этого формата во все социальные слои. За океаном даже домохозяйка, студент и оставшийся без работы специалист могут использовать услуги профессионалов для прояснения перспектив и достижения желаемых целей. Наше недалекое прошлое, возможно, откликнется сейчас такими понятиями, как консультант или

наставник. Но коуч - это все-таки не просто инструктор, и тем паче - не духовный гуру. О профессии коуча говорят обычно как о сочетании трех профессий: консультанта, тренера и психолога.

**- Как же назвать специалиста, проводящего коучинг?**

- Слово "тренер" (coach) пришло из-за рубежа и, как правило, ассоциируется со спортом. Но достижение спортивных высот, оказывается, происходит по тем же самым законам, что и социальное восхождение. И кроме недостатка информации (которую, впрочем, многие из нас не умеют добывать и использовать оптимально), дефицита времени для закрепления нового опыта, существуют ограничения иного свойства. Каждый из нас находится как бы внутри своей проблемы и необъективность наших оценок происходящего может быть весьма существенной. Это называется "эффектом замыленного глаза". И даже самые искушенные в жизни могут быть подвержены его влиянию, скажем, вследствие эмоциональной зависимости от ситуации. Выручить же в этом случае как раз и может специалист по персональной тренировке.

**- То есть специалист по персональной тренировке помогает и раскрывать потенциал личности, и решать проблемы, и достигать поставленных целей?**

- Можно сказать, что коучинг и его производные (например, VIP-тренинг) - это своеобразный вид поддержки человека в развитии. Он учитывает индивидуальные особенности тренируемого, развивая его способности, навыки и изменяя мировоззрение человека, исходя из актуальной ситуации. Один мой коллега назвал его "методом содостижения". То есть это одновременно экспертная помощь в достижении целей и реализации потребностей и поддержка инициатив человека в принятии им определенных решений и в дальнейших его действиях.

Пусть это покажется пафосным, но персональная тренировка может оказаться революционной формой развития личности, революционной формой достижения человеком поставленных целей. В целом же суть коучинга - раскрытие потенциала личности для максимизации ее собственной производительности и эффективности в достижении целей. И в этом случае вне зависимости от того, что мы хотим добавить в свою "палитру" -

менеджерские качества, умение принимать взвешенные решения или планировать свою деятельность, способность быть заботливым родителем, навыки стратегического мышления, - изменения происходят на каком-то одном или сразу на нескольких вышеприведенных уровнях.

Предполагается, что "вблизи" и "на привычных глубинах" все могут плавать самостоятельно. А что касается "далеко и глубоко", то об этом - особый разговор. Ключик я вам дал. КЛЮЧИК называется КОУЧИНГ. Сделаете с ним, что хотите.

\* \* \*

- Это дает много сил и энергии для жизни.  
**Николаенко А.В., директор торговой компании.**
- Я вернула себе любовь, жизнь, радость.  
**Фисун Л.С., начальник отдела персонала банка.**
- Это было событие, которое многократно важнее любого события, произошедшего со мной.  
**Лучников Г.А., специалист по ценным бумагам.**
- Я поверил в то, что возможности человека действительно неограниченны.  
**Волков Н.М., президент компании.**
- Сейчас я чувствую себя гораздо более сильным и свободным, так как смог реализовать очень много важных решений.  
**Федорчук Г.Х., руководитель отдела продаж риэлтерской компании.**
- Я научилась использовать свой внутренний потенциал, поддерживать высокий уровень работоспособности и быстро восстанавливать свои силы.  
**Сергеева Е.Н., заведующая сектором страховой компании.**

## **ХОТИТЕ ЛИ ВЫ СТАТЬ ЭКСПЕРТОМ-СОАВТОРОМ СЛЕДУЮЩЕЙ КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО?**

Если вы хотите поделиться своим опытом с другими людьми, находящимися на «передовой» вашей сферы и использующими принципы, которым мы учим, я приглашаю вас принять участие в создании следующей книги.

Один из секретов нашего обучения заключается в том, что мы широко привлекаем реальный жизненный опыт. Если вы применяете какие-либо методы или принципы, обсуждавшиеся в этой или в любой другой из моих книг, то, пожалуйста, напишите мне как они работают (или не работают) и я приложу все усилия, чтобы ваш опыт стал достоянием других людей. Ценность представляет ваш самый разный опыт.

Если мы найдем возможным использовать вашу историю, анекдот или учебный материал, то вы будете помещены в список экспертов-соавторов, который помещается в начале книги. Вы также получите (бесплатно) экземпляр книги с моим автографом.

Пишите мне по адресу, приведенному ниже и помогите помочь другим.

E-mail: [info@coachtraining.ru](mailto:info@coachtraining.ru)

Почтовый адрес: 101000 г. Москва, главпочтамт, а/я 464.

# **ИНСТИТУТ КОУЧИНГА И ТРЕНИНГА**

---

## **БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ**

Система корпоративных и открытых тренингов и тренинговых программ Игоря Добротворского, направленная на повышение эффективности организации. Освоение современных методов организации и ведения бизнеса. Выявление и раскрытие потенциала сотрудников всех уровней. Психологическое тестирование.

*Уникальные авторские разработки.  
Адаптация программ к структуре  
и специфике Вашей компании.  
Высококвалифицированные бизнес-тренеры.*

**Эффективные продажи. Успешная коммуникация.  
Командная работа. Искусство презентации.  
Пробуждение подлинного лидерства.  
Управление временем. VIP - коучинг.**

## **КОУЧИНГ. ОБУЧЕНИЕ КОУЧИНГУ**

*Персональные тренировки Игорем Добротворским  
руководителей высшего и среднего звена.  
Освоение принципов руководства в стиле коучинг.*

Обучение и тренировки сотрудников: повышение профессионализма, достижение мастерства в коммуникации, увеличение компетентности и уверенности. Создание отдела коучинга и внедрение коучинговой культуры в организации. Обучение коучингу.

## **ТРЕНИНГИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА**

*Система тренингов, направленная на раскрытие внутреннего  
потенциала человека, повышение его личной эффективности  
и социальной интеграции.*

*Самые современные технологии обучения и развития.*

**Программа «Созидание»: Открытие, Прорыв,  
Лидерская программа. Мастерство.**

*Современный стиль общения, руководства и обучения.*

*Тел./факс: (095) 769-69-63*

*E-mail: [info@coachtraining.ru](mailto:info@coachtraining.ru)*

**<http://www.coachtraining.ru>**

## **ТРЕНИНГ «ИСКУСНЫЕ ПРИЕМЫ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ»**

Программа разработана на анализе наиболее эффективного продающих коммерческих организаций в России и опыте преподавания психологии продаж для преподавателей сетевого маркетинга, больших и маленьких магазинов, риэлтеров, представителей туристических и рекламных агентств, сотрудников страховых компаний.

Программа включает:

- Что считается продажей
- Отличия продавца от приемщика заказов
- Приемы выяснения потребностей клиентов
- Закрытые и открытые вопросы
- Типы и виды установления контактов
- Пять точек соприкосновения с клиентом
- Практика эффективной презентации
- Технология «свойство – польза – выгода»
- Эффективные приемы продаж
- Работа с возражениями: теория и практика
- Ответы на наиболее часто встречающиеся возражения
- Анатомия заключения сделки
- Обслуживание экстра-класса
- Практическая грамматика телефонных продаж

## **ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА: КАК ВЗЯТЬ ЖИЗНЬ В СВОИ РУКИ»**

### *Первая ступень:*

- Области знания: что мешает достигать целей
- Как и почему возникают ограничения
- Умение преодолевать умственные, эмоциональные и поведенческие ограничения
- Как быть игроком, а не зрителем в игре под названием «жизнь»
- Прояснение целей: умение видеть, каких целей необходимо достичь в первую очередь
- Какие действия препятствуют созданию результата
- Умение ясно видеть ситуацию и быть ей полностью адекватным
- Что препятствует созданию доверительных отношений
- Умение создавать близкие и доверительные отношения
- Как выявлять неэффективные установки
- Умение изменять подсознательные установки
- Как научиться видеть ситуацию глазами другого человека

### *Вторая ступень*

- Откуда берутся фильтры, через которые мы воспринимаем мир
- Возможность пересмотреть весь свой прошлый опыт
- Как создавать долгосрочные результаты
- Умение работать с обидами, страхами, подавленными эмоциями
- Что отравляет наши отношения
- Возможность избавиться от подавленных обид, психологических травм
- Возможность увидеть ту мечту, о существовании которой мы боялись себе признаться
- Как избавиться от ощущения, что мы всегда чего-то должны своим близким, родным, коллегам...
- Умение создавать в себе те качества, которые необходимы для достижения целей
- Умение четко ставить цель
- Умение видеть конкретные шаги, необходимые для достижения цели

- Умение извлекать пользу из препятствий и побеждать

## **ТРЕНИНГ «ХАРИЗМА: НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ»**

**Личностные качества как средство достижения успеха в профессиональной и личной жизни  
(Авторская программа, мастер-класс)**

Это VIP-тренинг третьего поколения.

Дословное определение слова «харизма» звучит как умение убеждать и вести за собой людей. Харизма – это способность притягивать внимание других людей и удерживать его. Благодаря харизматическому воздействию закрытые двери открываются словно сами собой, легко возникают контакты и завязываются тесные отношения. Личность, умеющая убеждать, воодушевлять и мотивировать, вызывающая доверие, может оказывать воздействие на самые тонкие струны человеческой души.

В ходе курса вы:

- научитесь умениям и навыкам харизматической личности
- освоите инструменты активной работы с собой и окружающими
- отработаете формы и техники влияния и эффективности
- разовьете навыки влияния на партнера
- повысите коммуникативные навыки
- укрепите личностные качества как средства достижения успеха в личной и профессиональной жизни.

Тренинг длится два дня с 10 до 18 часов.

Вы также познакомитесь с лучшими приемами тренингов «Стратегии жизни», «Технологии успеха», «Постановка целей и управление временем», «Искусные приемы активных продаж».

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ

Мы с Вами сможем успешно работать над разрешением таких проблем, как:

- Повышение эффективности Вашего бизнеса и карьеры
- Снятие стрессов, депрессий, волнений, тревог
- Разрешение конфликтов на работе и в семье...

И над достижением таких целей, как:

- ◆ Создать долгосрочную стратегию развития компании
- ◆ Начать успешную политическую карьеру
- ◆ Начать новое направление бизнеса
- ◆ Взрастить одного из директоров холдинга до партнера и двигателя бизнеса
- ◆ Сделать компанию № 1 в отрасли и выйти на международный рынок ...

Программы для персональной тренировки первых лиц:

- ★ Цикл «Принятие управленческих решений»
- ★ Цикл «Персональное управление временем»
- ★ Цикл «Делегирование и контроль за исполнением»

Каждая из программ представляет собой цикл из нескольких индивидуальных тренировочных сессий по 3 часа.

В результате Вы вырабатываете новые и более эффективные навыки и способы поведения, получаете индивидуально разработанные рекомендации, обучаетесь методам организации своего рабочего процесса...

Курс V.I.P.- тренинг «7 шагов» для предприятий и организаций, руководителей, топ-менеджеров, спортсменов высшего класса и профессионалов включает:

- От чего зависит успех, радость, счастье в нашей жизни?
- Какие убеждения ограничивают нас?
- Как избавиться от психологических зажимов, связанных с детством?
- Как выстраивать стратегию жизни?
- Как научиться видеть ситуацию глазами другого человека?
- Как достигать поставленных целей?
- Как открыть в себе источник неограниченных возможностей и пользоваться им каждый день?

## ИЗБРАННЫЕ ОТЗЫВЫ О СЕМИНАРЕ-ТРЕНИНГЕ «ДЕНЬГИ И ТЫ»

«Я ожидал услышать обычную лекцию на тему «Деньги заработать сложно, но можно. Для этого надо много учиться и т.д.»

А в итоге занятия оказались очень увлекательными, совсем не утомительными, а главное – изменили мои представления о проблеме зарабатывания денег». (**Александр Ситников, Фонд «Надежда»**).

\* \* \* \* \*

«Просто «супер». Лучший тренинг – это точно, я их посетила множество. Практик, теоретик, новатор, актер, энергетик, - из всего взято самое ценное и это в одном человеке.

Очень близок мне по духу. После семинара хочется сразу к делу и детей туда же. Впечатление, что прикоснулись волшебной палочкой». (**Софья Байдакова, психолог**).

\* \* \* \* \*

«Тренинг информативный, как нельзя более практичный и конкретный. Много четких рекомендаций и схем – это хорошо, смотришь и все по пунктам разбираешь». (**Олег Свиридов, финансовый аналитик**).

\* \* \* \* \*

«Главное, что дает тренинг – это коренной перелом в осознании понятия денег и абсолютно новое отношение к ним.

Он здорово помогает понять, каково же истинное место денег в жизни, и радикально изменяет видение проблемы зарабатывания денег». (**Светлана Полякова, менеджер по продажам**).

\* \* \* \* \*

«От семинара я получила не только большой заряд энергии, но и большой объем нужной, эффективной информации. Ваш семинар, можно воспринимать, как толчок к действию, как прыжок с трамплина». (**Наталья Солдатова, Банк «Смоленский»**).

\* \* \* \* \*

«Семинар прошел очень интересно и плодотворно. Узнал много новых идей.

На мой взгляд, на семинаре было много редких вещей, которые раньше не встречал». (**Алексей Хазанов, предприниматель**).

\* \* \* \* \*

«Семинар «Деньги и ты» позволил мне найти себя, начать самореализовываться в этой жизни.

Изменил мое отношение к деньгам, сохранению, расходам, времяпровождению.

Научился мыслить нестандартно, что позволяет мне сегодня делать жизнь проще и легче, экономит время и заставляет задуматься о завтрашнем дне.

Семинар дал мне большой круг знакомых, интересы которых совпадают с моими». (**Сергей Ильин, программист**).

\* \* \* \* \*

«Деньги потраченные на семинар – это мощный актив, вложение в развитие себя. И затраченные средства себя оправдывают с лихвой.

С полученными знаниями гораздо лучше шагать по жизни. Сейчас я только в начале жизненного пути, впереди еще десятки лет жизни». (**Николай Садовский, студент**).

\* \* \* \* \*

«После семинара увидела много возможностей, появилась масса идей. Иногда думаешь – хватило бы жизни, чтобы их воплотить.

После семинара я поняла, что в любой жизненной ситуации всегда смогу заработать». (**Галина Преображенская, риэлтор**).

\* \* \* \* \*

**В случае, если семинар вам по каким-либо причинам не понравился, вам возвращается 100 % денег без выяснения причин и задавания вопросов.**

<p><b>«ДЕНЬГИ И ТЫ»</b></p> <p>Тренинг –семинар Игоря Добротворского</p> <p>Скидка <b>5 %</b> при предъявлении этого купона</p>	<p><b>«ДЕНЬГИ И ТЫ»</b></p> <p>Тренинг –семинар Игоря Добротворского</p> <p>Скидка <b>10 %</b> при предъявлении этого купона</p>
---	--

### **ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО**

- ◆ Решение семейных и личных проблем.
- ◆ Обретение уверенности в себе, удачи в делах и радости жизни.
- ◆ Одиночество. Трудности при общении с противоположным полом.
- ◆ Неудачи в карьере и бизнесе. Планирование карьеры.
- ◆ Технология поиска работы.
- ◆ Снятие стрессов.
- ◆ Искусство публичного выступления.
- ◆ Формирование внешнего и внутреннего имиджа.

**По вопросам оптовой закупки книг** (от десяти пачек или 140 шт.) просим обращаться по E-mail: [info@coachtraining.ru](mailto:info@coachtraining.ru)

Вы можете приобрести наложным платежом или по предоплате:

**Видеофильм:**

«И. Добротворский. Искусство ставить и достигать цели». 160 мин.

**Компакт-диски:**

«Брайан Трейси. Психология продаж» в 2-х частях.

**Аудиолекции:**

1. «И. Добротворский. Законы ментального мастерства», 90 мин.
2. «И. Добротворский. Контроль и обретение силы», 90 мин.
3. «И. Добротворский. Как повысить умственные способности», 90 мин.
4. «И. Добротворский. Искусство ставить и достигать цели», 90 мин.
5. «И. Добротворский. Мастерство человеческих взаимоотношений», 90 мин.

Цена видео-кассеты \$ 10. Цена одной аудио-кассеты \$2.

Все цены указаны со стоимостью доставки по России. Оплата почтовым переводом в рублях по курсу ЦБ РФ на предыдущий день оплаты. Оплату просим направлять по адресу:

101000 Москва, главпочтамт, а/я 464 Добротворскому И.Л.

В разделе почтового перевода «Для письменного сообщения» укажите адрес доставки, имя получателя и заказ. Отправка заказа производится в течение одной недели с момента получения перевода.

Запись на лекции, тренинги и консультации:

Тел. (095) 265-13-65 Елена Петровна      E-mail: [info@coachtraining.ru](mailto:info@coachtraining.ru)  
(095) 383-65-65 Наталья Викторовна      [http:// www.coachtraining.ru](http://www.coachtraining.ru)  
(095) 769-69-63 Игорь Леонидович  
(095) 923-18-28 Татьяна Васильевна

Почтовый адрес: 101000 Москва, главпочтамт, а/я 464.

## АНКЕТА ЧИТАТЕЛЯ

Уважаемый читатель!

Мы были бы очень признательны за любые замечания и предложения, которые вы сочтете нужным сделать. Ниже перечисляются вопросы, которые нас особенно интересуют:

1. Какое общее отношение сложилось у Вас к книге (хорошая – плохая, нужная – ненужная) и почему?
2. Какие конкретно разделы вам понравились, не понравились и почему?
3. Были ли какие-то разделы слишком сложными или, наоборот, примитивными?
4. Какие еще темы, на Ваш взгляд, следовало бы включить в книгу?
5. Есть ли у Вас замечания по стилю изложения материала?

Если можно, то сообщите краткую информацию о себе.  
Спасибо.

Отзывы просьба направлять по E-mail: [info@coachtraining.ru](mailto:info@coachtraining.ru)

Почтовый адрес: 101000 Москва главпочтамт а/я 464

## ОГЛАВЛЕНИЕ

КОРОТКО ОБ АВТОРЕ.....	3
ВВЕДЕНИЕ.....	5
Часть I. барьеры и препятствия на пути к деньгам.....	7
АНАЛИЗ: КАКОВЫ ВАШИ ФИНАНСОВЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА?...	7
Глава 1. ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ?....	10
Глава 2. ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ МИЛЛИОН ЧУДОМ?.....	29
Глава 3. ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НЕ СТАНОВЯТСЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫМИ?.....	46
Глава 4. БАРЬЕРЫ И ПРЕПЯТСТВИЯ ДЕНЕГ .....	65
ТЕСТЫ.....	94
Часть II. А КОЕ-КТО СТАЛ БОГАТЫМ.....	103
Глава 1. У КОГО ВОДЯТСЯ ДЕНЕЖКИ?.....	103
Глава 2. ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО УСПЕХА.....	106
Глава 3. ЗНАКОМЫЕ МОТИВЫ.....	127
Глава 4. ЛОМАТЬ - ЗНАЧИТ СТРОИТЬ.....	135
Глава 5. А Я ДЕНЕЖКИ ЛЮБЛЮ!.....	140
Глава 6. МУДРЫЙ СОВЕТ ДОРОГОГО СТОИТ.....	143
Глава 7. ИСКУССТВО ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ.....	147
Глава 8. СОХРАНЕНИЕ БОГАТСТВА.....	157
Глава 9. ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!.....	163
Глава 10. БЛЕФУЮТ ВСЕ!.....	165
Глава 11. КАК УСТРОИТЬСЯ НА ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМУЮ РАБОТУ.....	169
Глава 12. КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КОНСАЛТИНГЕ.....	172
Глава 13. КАК НАЙТИ СПОНСОРА?.....	179
Глава 14. ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО ТОРГУЕТСЯ.....	184
Глава 15. ПРОЩАЮ ВСЕМ, КОМУ Я ДОЛЖЕН!.....	186
Глава 16. РУКА ДАЮЩЕГО НЕ ОСКУДЕЕТ.....	188
Часть III. Частная жизнь по общим правилам.....	193
Глава 1. ПОРТРЕТ БИЗНЕСМЕНА В ДОМАШНЕМ ИНТЕРЬЕРЕ.....	193

Глава 2. КАК БЫ МНЕ ЖЕНИТЬСЯ, ЧТОБ НЕ ОШИБИТЬСЯ?.....	194
Глава 3. ГРЕЗЫ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?.....	197
Глава 4. ЗАЧЕМ ВЫ, ДЕВОЧКИ, АЛЬФОНСОВ ЛЮБИТЕ?.....	200
Глава 5. ЭТО НЕНАВИСТНОЕ СЛОВО «ДАЙ».....	203
Глава 6. ЭРОТИЧЕСКОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ.....	205
Глава 7. ПРОЩАЙ, ОРУЖИЕ!.....	209
Глава 8. ДЕТИ - СОРНЯКИ ЖИЗНИ?.....	211
Глава 9. ЗАРАБАТЫВАЙ ДЕНЬГИ СМОЛОДУ.....	215
Глава 10. ЕСЛИ ДРУГ ОКАЗАЛСЯ ВДРУГ БОГАТЫМ.....	218
Глава 11. ПОДСАДНЫЕ УТКИ ДЛЯ РАСКРУТКИ.....	220
Часть IV. КАК СПРАВИТЬСЯ С ИСКУШЕНИЕМ.....	224
Глава 1. ДЕНЬГИ И ПРЕСТУПНОСТЬ.....	224
Глава 2. КРИМИНАЛЬНЫЙ НАЕЗД.....	225
Глава 3. ФИГОВЫЙ ЛИСТОК БЛАГИХ НАМЕРЕНИЙ.....	231
Глава 4. ПИРАМИДА ХЕОПСА ОТДЫХАЕТ.....	233
Глава 5. «СЧАСТЬЕ» ПО БИЛЕТИКУ.....	236
Глава 6. ЛОМКА ДЕНЕГ.....	239
Глава 7. «ЗАЧАРУЮ, ЗАКОЛДУЮ, ИСЦЕЛЮ».....	240
Глава 8. ЦЫГАНКА ГАДАЛА, ЗА РУЧКУ БРАЛА.....	242
Часть V. ЗАРАБАТЫВАЕМ ДЕНЬГИ БЕЗ РАБОТЫ.....	244
Глава 1. КАК ГЕНЕРИРОВАТЬ ИДЕИ.....	244
Глава 2. СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ.....	247
Глава 3. ТРИДЦАТЬ СПОСОБОВ ЗАРАБОТКА.....	262
ГОВОРЯТ МИЛЛИАРДЕРЫ.....	279
Ответы Игоря Добротворского на вопросы корреспондента журнала "Карьера" № 9, 2000 год.....	287
БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ.....	293
КОУЧИНГ. ОБУЧЕНИЕ КОУЧИНГУ.....	293
ТРЕНИНГИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА.....	293