

100+

рецензий на лучшие книги о психологии,
финансах, маркетинге, вселенной.

Владимир Никонов
<http://www.koob.ru/vn/>

Книга составлена по материалам авторской почтовой рассылки «Для ума», которая является старейшей в Рунете и выходит с 2003 года.

[Подписаться на рассылку](#)

Оглавление

Что нельзя купить за деньги.....	8
В обществе симуляции.....	10
Общество потребления	12
«Здесь вся моя жизнь...»	15
Разрешите вас отшмузить.....	18
Магическая уборка по японской методике.....	20
Как произошел человек.....	23
Не работайте с мудаками.....	25
Жизнь как пересечение пустыни	26
Средства для психической самозащиты	27
Масса и власть	29
Маркетинг впечатлений.....	30
Постельные войны.....	32
Думай медленно... Решай быстро	35
Занимательный язык	37
Долгота	39
Потрогать казино.....	41
Режим гения	42
Параллельные вселенные	43
Бог любит жуков.....	45
Как произошло сознание человека	46
Кто хочет стать миллиардером?	49
Победители никогда не лгут	53
Одолеть депрессию	54

Тайна мышления.....	56
Новогодние квантовые чудеса	57
«Волоколамское шоссе»	59
Книга, которую стоит прочитать	61
Уборка в стиле дзен.....	62
В погоне за Солнцем	65
Анатомия вкуса.....	67
Почему стоит прочитать книгу «Утро магов».....	69
Эффективный руководитель	71
Почему я об этом не подумал?.....	73
Рискуя собственной шкурой	74
Трамп и эпоха постправды. Куда катится мир?	76
Теория страстей или мир будущего!	79
Обнимите своих клиентов	82
Просветление как выздоровление	84
Сила Деминга.....	86
Индекс чистой лояльности. Секреты маркетинга.....	88
Тайная жизнь деревьев	90
В поисках окончательной реальности.....	91
Догнать зайца.....	93
Да здравствует Глупость!	94
Точка Омега	96
Влияние налогов на становление цивилизации	98
Майнд-машина для трейдера. Как справиться с эмоциями	100
Маркетинг, приносящий прибыль	103

Уроки по экономике.....	104
Теория ограничений.....	106
Бизнес и слабоумие	107
Один хороший трейд, или Как получить 50 тысяч рублей в новом году.....	109
Как работает экономика, или Воспоминание о будущем	111
Иисус Христос. Детективное расследование	113
Как Ник Лисон обанкротил старейший банк мира «Бэрингз»	115
Ловушка гедониста.....	117
Беги, улитка, беги... ..	119
«Разговор с незнакомцем».....	123
Фейковые деньги	125
Памяти Матвея Бронштейна	127
Рекомендую книги Тома Питерса!	129
Повелители Doom.....	130
Фактологичность. Как ошибается наше мышление	132
Миссия и стартапы	136
Рассамопонячивание. Непонятность само собой разумеющегося.....	138
Взрывные подкасты.....	140
Зачем нужно инвестировать? Посмотрите на эти графики!	141
Мир многих миров	144
«Экономист под прикрытием».....	146
Физик на диване	149
Что нас ждет в будущем?.....	152
«Аквариум»	154
В поисках черных дыр	157

Природа денег и долговых кризисов.....	159
О настоящем мужчине и феминизме.....	162
Стена рока	164
Всё из ничего	166
Краткая история денег	168
Макроэкономика для обычного человека.....	172
Изобретения, которые обустроили нашу жизнь	174
Стратегия совершенства от Тома Питерса	177
«Ледокол», или Как начинаются войны.....	178
«Откровения расиста».....	181
Чужой разум. Люди и осьминоги	184
Нулевые, или Десять лет безумия.....	188
Человек, который разгадал рынок	191
Это не стратегия	197
Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными	199
Почему одни люди богаты, а другие бедны	203
Вирусы и сознание	205
Мутанты абсурда.....	207
Бегемоты, носороги и судьбы цивилизаций.....	210
Алхимия восприятия.....	212
Экономист заходит в публичный дом.....	216
Руководство разумного инвестора	219
Человек, который обыграл казино.....	223
Ваш сосед — миллионер	227
Вы не верите в эволюцию? Тогда мы идем к вам :)	230

Сексуальный интеллект	233
Пути эволюции и тренировка мышления	236
Как выйти на следующий уровень	239
Мозг — повелитель времени.....	241
Утопия для реалистов	244
Квантовая биология.....	248
Квантовые миры. Приготовиться к расщеплению.....	249
Заплати сначала себе. Рецензия на книгу	251
Обезьяны в бизнесе, или Рабы Кремниевой долины.....	254
Человек как воплощение бесконечности	258
1999-й. Лучший год в истории кино.....	260
Человек, который нашел рыбу	263
«Вселенная в зеркале заднего вида»	265
Живем как мыслим.....	266
Все карты лгут	268
Братья, которые придумали офшоры	274
«Миф об утраченных воспоминаниях».....	276
Вселенский генератор случайных чисел.....	280
Как мы ориентируемся на местности	283
Вы находитесь здесь... ..	287
Инвестируй как гуру	289
«Микроскопический мир». Впервые на русском с 1866 года	291
Инвестируй или умри.....	293
Инвестиции. Теоретический минимум	296
Кристаллизация общественного мнения.....	298

Волны Эллиотта и кролики Фибоначчи.....	301
Парадигмы и галлюцинации	306
Хаос — третья революция в физике.....	309
Вирус — враг мой — друг мой.....	312
«Скоростная полоса миллионера».....	315
Пегас, холостяк и логика	318
Как сохранять богатство во время перемен.....	321
«Квантовая вселенная»	325

Что нельзя купить за деньги

Все ли можно купить за деньги?

В книге Майкла Сэндела «Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка» приводятся необычные истории о том, что уже можно покупать в США.

Например, вы можете застраховать ДРУГОГО человека на его смерть и получить страховку за него!

У Майкла Райса, сорокавосемилетнего помощника менеджера компании Walmart в г. Тилтон, случился сердечный приступ, когда он помогал клиенту донести приобретенный телевизор до машины. Через неделю он умер. Его жизнь была застрахована примерно на 300 000 долларов. Но эти деньги не достались его жене и двум детям. Их получила компания Walmart, которая застраховала жизнь Райса и указала себя в качестве выгодоприобретателя.

Когда об этом узнала вдова Райса, Вики Райс, она была возмущена до глубины души. Кто дал Walmart право извлекать выгоду из смерти ее мужа? Он много работал на компанию, иногда по восемьдесят часов в неделю. «Они просто эксплуатировали Майка, — сказала она, — и после этого они получают за его смерть 300 000 долларов. Это аморально».

Пресс секретарь Walmart признал, что компания является владельцем полисов страхования жизни на сотни тысяч своих сотрудников, включая не только помощников менеджеров, но и подсобных рабочих. Но он отрицал, что компания получает от этого выгоду. «Мы утверждаем, что ничего не выиграли от смерти наших сотрудников, — сказал он. — Мы сделали значительные инвестиции в этих работников и продолжаем вкладывать в них деньги, пока они живы».

Правильно ли это? А почему бы и нет? Если человек сам себя не страхует.

Вы можете сделать ставку на то, сколько проживет больной человек.

В 1998 году The New York Times опубликовала статью, в которой рассказывалось о разгневанном инвесторе из Мичигана, который пять лет назад приобрел полис страхования жизни Кендалла Моррисона, жителя Нью Йорка, безнадежно больного СПИДом. Благодаря применению новых лекарственных препаратов Моррисон, к ужасу своего инвестора, сумел излечиться. «Никогда прежде я не чувствовал, чтобы кто либо так желал моей скорой смерти, — рассказал Моррисон. — Они донимали меня своими звонками и заказными письмами, в которых сквозил один и тот же вопрос: „Ты все еще жив?“»

Продается все и вся.

Право на отстрел находящихся под угрозой исчезновения черных носорогов: 150 000 долл. В Южной Африке владельцы ранчо получили право продавать

охотникам лицензии на убийство носорогов, относящихся к исчезающему виду, что, по мнению местных властей, стимулирует скотоводов к разведению и защите данного вида животных.

Логично, да?

В США можно купить себе название стадиона, станции метро, рекламу на полицейских и пожарных машинах, странички в школьных учебниках или рекламное время на телеканале, который каждый школьник ОБЯЗАН смотреть.

Книга Майкла Сэндела «Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка» заставляет задуматься о том, как деньги влияют на наше общество.

Если компания может застраховать своего сотрудника на смерть, то выгоден ли ей живой здоровый сотрудник? Если есть платные дороги, то нужно ли решать проблему пробок? Хотели бы вы, чтобы вокруг вас в городе была одна реклама?

Что же нельзя купить за деньги? Как вы думаете?

Дружбу? Любовь?

В обществе симуляции

Знаете ли вы, какая книга вдохновила на создание фильма «Матрица»? Это книга Жана Бодрийяра [«Симулякры и симуляция»](#). Именно ее открывает в начале фильма Нео.



Эта книга была издана в 1981 году, но она поразительным образом отображает то, что происходит сейчас, в 2015-м.

Совпадения удивительные. Например, посмотрите фрагмент про президентов США [«Обезьяны власти»](#). Или узнайте, для чего на самом деле [существует «Диснейленд»](#).

Мы живем в обществе СИМУЛЯЦИИ.

Но не в том плане, как это показано в фильме «Матрица» (Жан Бодрийяр говорил, что его идеи неправильно поняли).

Мы сталкиваемся с симуляцией ежедневно. Университеты симулируют образование. Преподаватели делают вид, что дают знания, а студенты — что учатся. Государство симулирует признание дипломов этой симуляции.

Власть (или то, что занимает ее место) уже не верит в Университет. На самом деле она знает, что он — это лишь зона размещения и надзора за целой возрастной категорией, поэтому ей нет дела до отбора — свою элиту она отыщет в другом месте или же иным способом. Дипломы ничего не значат: почему бы вообще не отказаться выдавать их, но власть готова выдавать их всем; для чего бы эта провокационная политика, если не для того, чтобы кристаллизовать энергию на фиктивной цели (отбор, работа, дипломы и т.д.), на уже мертвом и разлагающемся референтном? Жан Бодрийяр

Поликлиники симулируют заботу о здоровье общества. Если бы люди по-настоящему хотели быть здоровыми, то они заботились бы об этом сами. Предупреждали болезни.

Симуляция проникает повсюду. Вместо того чтобы ходить ногами, люди привозят на автомобилях свои тела в фитнес-залы и там ходят по беговым дорожкам (что может быть абсурднее?).

Вместо настоящего живого общения мы имеем симуляции на разного рода тренингах.

Люди больше не смотрят друг на друга — для этого существуют культурные и социальные институты. Они больше не прикасаются друг к другу, но существует контактоterapia... Жан Бодрийяр

Большинство работ превратилось в чистой воды симуляцию. Они потеряли СМЫСЛ. Цель таких работ — занять людей, растратить их энергию, чтобы она не пошла в другое русло.

Ваша работа — это случайно не симуляция?

Жан Бодрийяр с точностью описывает то, что происходит сейчас касаясь терактов. Уже нельзя определить, постановка это или настоящий теракт. И даже невозможно понять, кому это выгодно, потому что мы живем в обществе симуляции.

Вот так все теракты, угоны самолетов и т.д. отныне являются в некотором смысле преступлениями-симуляциями, если иметь в виду их заведомую вписанность в декодирование и ритуальную оркестровку средств массовой информации с заведомо известными сценариями и возможными последствиями. Короче говоря, они функционируют как комплекс знаков, предназначенных исключительно для своего повторения как знаков, а вовсе не для своей «реальной» цели... Жан Бодрийяр

Напомню, что книга «Симулякры и симуляция» издана в 1981 году.

События на Украине разворачиваются согласно идеям книги. Сейчас там происходит симуляция в симуляции. Люди сломали симулятор и обнаружили под ним слой неприглядной реальности.

Реальность — это горячая вода из крана, свет в доме, доступные продукты в магазинах, безопасность в городах. Все остальное типа коррупции — это игры в симуляции. Разрушив одну симуляцию, теперь нужно создавать другую. Но как это сделать, когда сама реальность начинает трещать по швам? Добро пожаловать в реальный мир.

Хотите понять глубинные смыслы того, что происходит сейчас в мире, прочитайте [«Симулякры и симуляция»](#). Книга сложная, но она того стоит.

Wake up, Neo...

Общество потребления

Вещи не составляют ни флоры, ни фауны. Однако они создают явное впечатление размножающейся растительности или джунглей, где новый дикий человек современности с трудом отыскивает вновь проявления цивилизации. Эти фауна и флора созданы человеком и появляются, чтобы окружить его и проникнуть в него, как в дурных научно-фантастических романах.

Жан Бодрийяр

Желание обладать вещами — это симуляция поиска смысла.

Человек ходит по торговым центрам и думает, что если он купит ту или иную вещь, то пустота в его душе будет заполнена. Но это лишь надежда. Симуляция.

Вещи — это маяки отсутствующего смысла.

Обладание вещами не даст счастья. И не заменит смысла. Так устроена СИСТЕМА. Называйте ее матрицей, если хотите.

СИСТЕМА создает иллюзию счастья через обладание предметами. Она подменяет и вытесняет настоящие ценности.

Посудите сами. Миллионы невыспавшихся людей каждый день встают рано утром и отправляются на работу. Там они симулируют деятельность, чтобы получить за нее деньги. Но на эти деньги они потом не могут купить СОН (!). Не могут купить свободное время.

Люди тратят деньги на обеспечение себя едой, одеждой и транспортом, чтобы добраться до работы и заработать на все это. Замкнутый круг.

И если вы думаете, что человек — это свободный индивид, принимающий решения, то спешу вас заверить, что это СИСТЕМА теперь создает потребности. Штмпует потребителей.

Почитайте книгу Жана Бодрийера [«Общество потребления»](#) (как ее до сих пор не запретили?). Она шокирует вас открытием действительности.

Я подозревал о том, что вокруг меня происходит что-то не то. Но облечь так мысли в слова, как это делает Жан Бодрийяр, не мог.

Меня удивляли люди, которые ходят на нелюбимую работу, а потом всю свою месячную зарплату спускают на модный сотовый телефон. Это как так можно бездарно тратить свою жизнь?

Дело в том, что этих людей НЕТ как личностей.

Они запрограммированы СИСТЕМОЙ. Она СОЗДАЛА у них через СМИ потребность в модном новом телефоне, а люди — рабы, которые выполняют приказ системы.

СИСТЕМА должна работать. У индивидов должен быть какой-то стимул ее обслуживать. Им придумывают погремушки, к которым они стремятся, отдавая энергию своих жизней.

Еще раз, это не люди теперь создают потребности. Им их навязывает СИСТЕМА.

В целом культурные объекты утратили всякое гуманитарное значение: их владелец делает из них в некотором роде фетиши, позволяющий ему поддерживать свое положение. Это могло бы быть проиллюстрировано как бы экспериментально на примере шахтерского городка в квебекской тайге, где, как рассказывает репортер, вопреки близости леса и почти ничтожной пользе автомобиля, каждая семья, однако, имеет свой автомобиль. «Этот автомобиль, вымытый, прилизанный, в котором время от времени делают несколько километров кругом по объездной городской дороге (за неимением других дорог), является символом американского образа жизни, знаком принадлежности к механической цивилизации.

Более того: тот же демонстративный рефлекс хвастливости приводит к тому, что зажиточные служащие стремятся построить на собственные средства загородный домик в радиусе десяти миль от городка. В этом хорошо проветриваемом пространственном ансамбле, где климат полезен для здоровья, а природа присутствует повсюду, нет ничего более бесполезного, чем вторичная резиденция!» Жан Бодрийяр

Знаю людей, которым автомобиль никак не нужен. Но они стремятся к нему, потому что на это их вынуждает окружение. Это желание обладать СТАТУСОМ. Это СМЫСЛ, которым можно было бы объяснить то, зачем ты зарабатываешь деньги. Если убрать морковку, то кто же будет работать?

Чтобы лучше мотивировать человека, создан КРЕДИТ.

Кредит оказывается фактически систематической социоэкономической дрессировкой в усиленной бережливости и экономическом расчете поколений потребителей, которые иначе ускользали от руководства в своем существовании от планирования спроса и были недоступны эксплуатации как потребительная сила.

Кредит — это дисциплинарный процесс вымогательства сбережений и регулирования спроса, так же как наемный труд был рационализированным процессом вымогательства рабочей силы и роста производительности.

Жан Бодрийяр

Есть товарищи, которые без кредита жить не могут. Они без него теряют СМЫСЛ жизни! В одном случае им нужно работать, чтобы платить по кредиту, во втором — опять же работать, чтобы иметь возможность взять еще один кредит!

Кредит — это способ мотивировать людей работать.

Мы живем в обществе, в котором уже можно произвести любую вещь сколь угодно раз. С одной стороны — изобилие, с другой — недоступность вещей и желание ими обладать. Так устроена СИСТЕМА.

Резюмируя кратко, скажем, что основной проблемой современного капитализма больше не является противоречие между «максимизацией прибыли» и «рационализацией производства» (уровень предпринимателя); ею является противоречие между потенциально бесконечной производительностью (уровень технотрактуры) и необходимостью сбыта продуктов. На этой фазе для системы становится жизненно необходимым контролировать не только аппарат производства, но и потребительский спрос, не только цены, но и то, что будет запрошено по этим ценам. Общим итогом, достигаемым то ли посредством мер, предшествующих самому акту производства, то ли посредством мер, следующих за производством (реклама, маркетинг, упаковка), является «изъятие у покупателя власти решать (покупатель ее не контролирует) с целью передачи ее предприятию, где ею можно манипулировать». Жан Бодрийяр

Почитайте книгу Жана Бодрийяра «Общество потребления».

И добро пожаловать в СИСТЕМУ.

P.S. СИСТЕМА — это не плохо или хорошо. Это СИСТЕМА.

Когда у тебя есть деньги, то ты получаешь преимущества от ее работы. Набираешь номер на телефоне — и за тобой приезжает такси, оно отвозит тебя в аэропорт (который обслуживают сотни людей). Самолет доставляет тебя в неизведанную страну, в которой ее жители предоставляют тебе за деньги жилье, еду и развлечения. По-моему, это здорово. Да и альтернатив СИСТЕМЕ пока что нет.

Вот такое оно, общество потребления XXI века.

«Здесь вся моя жизнь...»

Это случилось однажды вечером на веранде нашего домика за Абрау-Дюрсо.

Я просматривал письма с благодарностями читателей за мою рассылку «Для ума». Отзывов уже было больше пятисот. И в этот момент у меня промелькнула мысль: «Ты ведь забыл о важных для себя людях, которых еще не поблагодарил!»

Около десяти лет я занимался акробатикой. В Краснодаре одна из сильнейших школ акробатики в мире!

Когда меня в первый раз в 7 лет привели в зал акробатики на пересечении улиц Горького и Красноармейской, то на меня неизгладимое впечатление произвели портреты чемпионов мира. Их было больше десяти, и все чемпионы вышли из этого маленького помещения. Это вдохновляло.

Мой тренер Михаил Владимирович на первой же тренировке вывел нас на улицу бегать босиком по снегу. Для меня, постоянно болеющего простудами, тогда это было неожиданно. «А что, так можно? И со мной ничего не будет?» — думал я, шлепая босиком по мокрому снегу.

Три года, что занимался у Михаила Владимировича, заложили фундамент моей любви к спорту. Ловкостью и выносливостью обязан именно тем тренировкам по акробатике. После них вопрос об укачивании в машине больше не стоял: Михаил Владимирович дал нам однажды задание сделать 50 кувырков подряд, меня тогда это так укачало, что больше не качает вовсе. Хорошее было время.

Потом был перерыв в тренировках. Я неудачно прыгнул с батута, и мой локоть вышел с другой стороны. Операция, наркоз, восстановление, и я вернулся в акробатику.

По достижении первого юношеского разряда по акробатике меня передали на следующий уровень, тренеру Раисе Романовне. Это были уже другие тренировки. Профессиональный спорт. Который, по правде говоря, мне не нравился. Но я занимался через «не хочу». Надо.

Вокруг меня прыгали на акробатической дорожке чемпионы мира. Машины спорта. Мне до них было далеко. Мое тело на дорожке уже не выдерживало рандатов, фляков и двойных винтов.

Уйти было нельзя: подведу людей, которые вкладывались в меня. Поэтому продолжал тренироваться до тех пор, пока в локте не отвалился кусочек чего-то там и не начал свободное плавание в суставе. Как сказали тогда моей бабушке, это очень редкий случай. Такой был описан только один раз...

С акробатикой завязал. Локоть вылечил.

Акробатика осталась в моей душе. Навеванный воспоминаниями тихим вечером в Абрау-Дюрсо, у меня перед глазами стоял портрет Василия Мачуги — чемпиона мира по акробатике. Этот портрет висел в ультрасовременном, по тем временам, здании акробатики, где я тренировался. Этот центр в краснодарском микрорайоне Гидрострой построил Василий Мачуга.

Еще тогда я знал, что Василий Мачуга умер рано и после себя оставил книгу, название которой меня зацепило. Книга называется «Здесь вся моя жизнь...».

Василий Мачуга — человек, с которого нужно брать пример (только жить дольше). Видели бы вы, какой он построил центр. КРУТО сделано. Кстати, если вы заедете в Краснодар с трассы М4 от аэропорта, то будете проезжать по улице Мачуги, с левой стороны которой увидите этот центр.

Так вот, на море на веранде, вспомнив обо всем этом, решил найти книгу Василия Мачуги «Здесь вся моя жизнь...» и добавить ее в нашу библиотеку «Куб». Искал, искал и... не нашел.

Странно, что никто ее еще не оцифровал. Тогда сделаю сам. Заказал на букинистическом сайте книгу, и, когда вернулся с моря, она уже меня ждала. Отсканировал, распознал и вот представляю ее вам. Скачать книгу «Здесь вся моя жизнь...» вы можете по ссылке — <http://www.klex.ru/hjb>.

Книга небольшая. Прочел ее за один вечер. В ней вы найдете истории успеха от самого чемпиона мира по акробатике.

Такие книги редкость. Больше всего книг об успехе представлено зарубежными авторами. И те в основном о деньгах. А тут о жизни. О русском человеке, который с нуля поднялся до чемпиона мира. И после себя оставил в Краснодаре центр, в котором сейчас тренируются действующие и будущие чемпионы мира.

Приведу фрагменты из книги, которые мне запомнились:

Я учу детей этому удивительному виду спорта, дарящему человеку возможность только благодаря силе, ловкости и пластической гибкости своего тела, движимого волей и разумом, отрывать от земли и совершать над ней самые невероятные, причудливо замысловатые и очень красивые полеты.

Ни в одном другом виде спорта человеку не дано так часто и на такие долгие мгновения взлетать и даже парить над спортивным помостом или просто над землей.

Если легкую атлетику величают «королевой» спорта, то акробатику называют «королевой смелости».

Про политику. В Польше на соревнованиях поляки специально подменили флаг СССР:

Этот «кто-то» еще больше постарался, когда по принятому ритуалу чемпионата исполнялся гимн Советского Союза и поднимался Государственный флаг СССР. Наш флаг — он был в середине, ибо мы с Володей стали чемпионами, — «оказался» раз в десять меньше польского и китайского — серебряных и бронзовых призеров. Кроме того, он казался только что вынутым из кармана, а наклеенные на флаг серп и молот были в нескольких местах оторваны от материи...

Когда мы сошли с пьедестала в зал и снова прозвучал наш гимн, но уже в честь женской пары Маргариты Кухаренко и Надежды Тищенко, ко мне подошел пожилой поляк в форме работника стадиона и сказал:

— Васил, они просто глупые. Думают, что американцы сделают их всех миллионерами. А кто же будет работать тогда? Они-то сами не хотят...

Сколько лет прошло, и как все актуально.

Есть и смешные истории:

На радостях партнерша ушла в... цирк, покинув спорт. Третья партнерша после года совместной работы неожиданно... стала расти. Кончилось тем, что она переросла своего нижнего, и он уже не мог работать с ней...

И секреты:

У нас с Володей также был свой собственный «ритуал» настроя перед выходом на помост. Я раскрою вам эту нашу тайну. Примерно за сорок-пятьдесят минут до выхода мы уходили в какое-нибудь уединенное место, где можно было посидеть одним: на улице, в парк, в пустующий холл. Там мы просто сидели молча, и каждый из нас думал об одном и том же. И делал это не специально, само собой получалось именно так.

Сейчас, когда мы уже перестали выступать в большом спорте, я открою и эту «тайну». Я всегда вспоминал свою станицу Переяславскую, моих соседей, которые однажды пожаловались на меня за то, что я... бегаю, сочтя меня сумасшедшим — я готовился к поступлению в техникум, — вспоминал деда и обязательно в тот момент, когда он говорил мне своим сильным голосом: «Внучок, на „Далекого“!», видел словно наяву бескрайние кубанские степи и любимый берег речки Бейсуг, весь заросший камышом...

Скачать книгу «Здесь вся моя жизнь...» вы можете по ссылке — <http://www.klex.ru/hjb>. В электронном виде публикуется, наверное, впервые.

Разрешите вас отшмузить

Сколько раз моя жизнь подвергалась смертельной опасности, и спасало меня только знание и применение методов шмузинга.

Благодаря шмузингу я устраивался на работу, счастливо избегал нападений и ограблений, женился и избегал штрафов за превышение скорости. Поможет шмузинг и вам. Он поможет спасти ваш брак, сохранить работу, а то и сам рассудок. Он облегчит вашу жизнь и сделает ее более приятной.

Эй Джей, «Шмузинг. Золотое правило успеха»

Книга «Шмузинг. Золотое правило успеха» — это одна из тех книг, мысли из которых остаются с тобою на всю жизнь.

Шмузинг — это золотое правило в полном смысле слова. Это технический прием вовлечения людей без нажима на них.

Шмузер — это тот, кто общается с людьми так, будто они много для него значат, и для него оно так и есть. Эй Джей

Удивительно, но книги «Шмузинг. Золотое правило успеха» не было в электронном виде. Читал ее еще студентом и хотел найти, чтобы отсканировать для библиотеки «Куб». Но книга нигде в продаже мне не попадалась. И вот случайность! Нашел... у себя на КНИЖНОЙ ПОЛКЕ.

Все эти годы она там стояла. Когда у тебя дома около 1000 книг, то некоторые могут и затеряться. Вытащил ее из шкафа и отдал на сканирование и распознавание. И вот электронная версия книги «Шмузинг. Золотое правило успеха» готова.

Разрешите вас отшмузить. :) Предложить скачать эту книгу по ссылке: <http://www.klex.ru/hw1>.

Некоторые идеи шмузинга могут показаться вам очевидными. Например, не приходите в гости с пустыми руками.

Два пожилых джентльмена дружили всю жизнь. Один из них вынужден был переехать в противоположную часть города. И вот он позвонил другу, чтобы сообщить свое новое местонахождение.

«Все очень просто, — сказал он, — сядь на автобус до Вана-стрит, затем переседь на автобус, идущий до Sushi, и выйди на Гроучо-стрит. Подойди к первому дому на юго-восточном углу, поднимись по ступенькам и позвони локтем в дверь».

Друг ответил: «Хорошо, но почему я должен звонить локтем?» На что первый ответил: «А разве в руках у тебя ничего не будет?»

Эй Джей

Но сколько сам знаю товарищей, которые не обладают этой эзотерической истиной и приходят ко мне домой без подарков. ;) Даже без конфетки к чаю.

Применяйте шмузинг в своей жизни. Это золотое правило успеха.

Еще раз ссылка на скачивание книги: <http://www.klex.ru/hw1>.

Успешного вам шмузинга.

Магическая уборка по японской методике

В результате исследования искусства упорядочивания появилось одно убеждение, которое я могу высказать с абсолютной уверенностью: существенная реорганизация дома вызывает столь же существенные перемены в образе жизни и мировоззрении. Она трансформирует жизнь.

Мари Кондо, «Магическая уборка. Японское искусство наведения порядка дома и в жизни»

Насколько упорядочен ваш дом?

Если бы меня спросили: «С чего начать путь саморазвития?», то ответил бы: «Наведите ПОРЯДОК в своем доме».

Есть прямая взаимосвязь между бардаком в квартире и мышлении. Что снаружи, то и внутри. Предсказать жизнь человека достаточно легко, просто взглянув на порядок у него дома (после таких фраз в статьях меня перестали приглашать в гости :)).

Это не значит, что идеально чистая квартира — это прямой путь к успеху. Это шаг на пути личностного роста.

Но захламленная квартира — это гарантированное свидетельство неудачника.

В Японии люди верят, что такие действия, как уборка своей комнаты и поддержание туалета в состоянии безупречной чистоты, приносят удачу, но если ваш дом захламлен, то эффект от полировки унитаза все равно будет невелик.

Когда вы закончите приводить свой дом в порядок, ваша жизнь разительно изменится. Как только вы почувствуете, каково это — иметь по-настоящему организованный дом, — вы ощутите, что весь ваш мир стал ярче. Вы никогда больше не вернетесь к захламленности. Вот это я и называю магией уборки. И последствия ее колоссальны. Вы не только перестанете устраивать беспорядок, но и получите новый старт в жизни. Это магия, которой я хочу поделиться с как можно бóльшим числом людей.

Мари Кондо

Книга передает МГНОВЕННЫЙ ШАКТИПАТ (передача силы, духовной энергии от учителя, в котором она уже активна, ученику).

Стоило нам с женой прочитать пару фраз из этой книги, как мы на несколько часов зависли, разгребая вещи, которые давно нужно было отдать кому-нибудь или выкинуть.

У нас и так довольно свободная от вещей квартира. Мы занимаемся выбрасыванием уже ГОДЫ (!). А вы как думали? :)

Исходя из моего опыта, «быстро» означает примерно полгода. Может показаться, что это длительный период времени, но это всего лишь шесть месяцев из вашей жизни. Как только процесс будет завершен и вы почувствуете, каково это — жить в идеально убранном пространстве, вы навсегда освободитесь от ошибочного представления о том, что уборка — не ваша стезя.

Мари Кондо

Мы собрали несколько пакетов с одеждой и отнесли моей маме. Благо она живет через этаж от нас.

Вернувшись домой, продолжил чтение книги, а там:

Марафон уборки выдает на-гора кучу мусора. На этой стадии единственная катастрофа, которая может создать еще больший хаос, чем землетрясение, — это приход эксперта по переработке вторсырья, который также известен в народе под псевдонимом «мама».

Мари Кондо

Автор читает мои мысли. :) Нужно было выбрасывать вещи в обход мамы. Ведь она тоже будет потом читать эту книгу. Обратно в дар не приму, мама.

Мари Кондо — гений. Она занимается изучением наведения порядка в доме с раннего детства. Это целое ИСКУССТВО, которое нужно преподавать в школе. Если вы думаете, что это не так, то посмотрите сейчас на свою комнату. В порядке ли она? Не валяются ли хаотично вещи? Наведению порядка нужно учиться.

Главное в создании порядка — это избавление от ненужных вещей. Раньше использовал такой принцип: «Сомневаешься? Выбрось». Но предметов в доме все равно оставалось много.

Мари Кондо рекомендует другой способ:

Наилучший способ решить, что сохранить, а что выбросить, — взять каждый предмет в руки и спросить себя: «Вызывает ли это радость?»

Как просто! Если вещь не вызывает радости, то избавляемся от нее **НЕМЕДЛЕННО**.

Для меня глубоким открытием в свои 34 года оказалось, что всю жизнь я неправильно хранил одежду. Оказывается, ее нужно складывать **ВЕРТИКАЛЬНО** (!).

Секрет: хранить вещи вертикально, а не в лежащем положении.

Чтобы одежду можно было хранить в стоячем положении, ее нужно сделать компактной, а это означает большее количество складок. Некоторые люди полагают, что большее количество складок приводит к появлению большего числа морщин на ткани, но это не так. Возникновению морщинок способствует не количество складок, а количество примененного давления...

Сложил свои майки и шорты вертикально (складываешь до тех пор, пока их можно будет поставить) — и места в шкафу стало в несколько раз больше! И главное, что ты видишь всю одежду: не нужно перебирать стопки, чтобы решить, что сегодня надеть.

А как вы храните носки?

Так же, как и я, свернутыми в клубок?

НЕПРАВИЛЬНО. :)

Носки тоже нужно [хранить ВЕРТИКАЛЬНО](#).

Никогда, ни в коем случае не скатывайте шариком свои носки...

Храните носки, ставя их на бок, так же как и одежду. Вы удивитесь, сколь немного пространства вам понадобится по сравнению с «эпохой картофельных шариков», и заметите, что ваши носки испустят вздох облегчения, когда вы их освободите.

Вспомните, как продаются носки в магазинах. Разве их там сворачивают в шарики?

Мои носки вздохнули с облегчением, когда развернул их и сложил. А какая радость доставать одежду, сложенную вертикально! Как я без это жил?

В книге Мари Кондо «Магическая уборка. Японское искусство наведения порядка дома и в жизни» вы найдете инструкции, что и как делать с ЛЮБЫМИ вещами.

Например, вот правило работы с бумагами:

«Сортировка документов. Основное правило: выбросите всё».

Что вы делаете с инструкциями и коробками от покупок? Храните в шкафах, гараже, на даче? Выбросите их.

Наведите порядок у себя дома. Прямо сейчас.

Да пребудет с вами сила!

Как произошел человек

Хотите узнать историю происхождения человека?

Прочтите книгу советского историка и социолога Бориса Федоровича Поршнева «О начале человеческой истории». Скачать ее можно по ссылке:

<http://www.klex.ru/6uo>.

Но лучше купить бумажную версию, потому что в ней добавлены самые важные главы, которые не были включены в первую версию по идеологическим причинам.

Предупреждаю только, что эта книга не для слабонервных. В ней доказательно описана история происхождения человека, которая большинству не понравится.

По Поршневу, предки человека питались падалью. Собственно, и сейчас человек это делает, только данное слово не употребляется. Мало кого заботит, где было умерщвлено тело животного. Пришел в магазин и забрал тушку.

Троглодиты (предки человека) из мертвых тел животных извлекали костный мозг. Другие животные не могли добраться до его содержимого, так как он закрыт твердой оболочкой. Троглодиты разбивали ее камнями. А я все думаю: почему людям на пляже так нравится камни о камни бить?

Троглодиты заняли экологическую нишу, на которую никто не претендовал.

Когда климат на Земле изменился, они переселились к изгибам рек, куда сносило течением в избытке трупы животных. Там они их разделявали. Орудия, которые находят от первобытных людей, предназначались не для охоты, а для разрезания уже мертвых тел. Добывания костного мозга в том числе.

Спутником троглодитов была гиена. Предки жили рядом с ней. В пещерах.

Когда ситуация с пищей сильно ухудшилась, то троглодиты начали есть ДРУГ ДРУГА. При этом вид разделился. Те, кто не хотел есть своих соплеменников, в итоге стали людьми. Но им пришлось пройти стадию, при которой ели их.

Отсюда, кстати, идут жертвоприношения. Подумайте, с какой стати люди приносили богам в жертву других людей? Вы можете представить себе, например, зайца, который убивает другого зайца, чтобы получить манну небесную? Бред. А люди это делают! Совершают жертвоприношения. Со временем генетическая программа ослабевает и вместо людей в жертву приносят животных.

Согласно Поршневу, предки людей отдавали своих детей не пропитание той отколовшейся ветви троглодитов. Причем те ГИПНОТИЗИРОВАЛИ их СЛОВОМ, чтобы съесть.

Мысль для размышления. Мы считаем психически больными тех людей, которые неуправляемы. Которых нельзя контролировать словом. А между тем, с чего вообще людям слушать команды от других людей?

Это генетическая программа внушения. Со временем предки людей научились противостоять этим внушениям. В конце концов, обретя речь, разделившись на «своих» и «чужих», они истребили ту ветвь, что поедала их.

Книга [«О начале человеческой истории»](#) читается как фантастический роман. Но возможно, что это неприглядная история нашего вида. Нас самих.

Если хорошо задуматься, то вы найдете параллели из книги в нашей жизни.

Напомню, что самое интересное — в бумажной версии книги, которая издана совсем недавно.

Увлекательного чтения.

Не работайте с мудаками

Это одна из важнейших книг в моей жизни, которую рекомендую прочитать каждому, кто работает в любой компании, потому что после нее вам придется сделать ВЫБОР: убрать мудаков со своего пути, уйти самому от мудаков, перестать быть мудаком или облегченно вздохнуть, что вам повезло не работать с мудаками.

Рецензия на книгу Роберта Саттона «Не работайте с мудаками» Максима Батырева, автора книги «45 татуировок менеджера» ([Максим Батырев был на проекте «MBSLI»](#)).

В принципе дальше названия книгу «Не работайте с мудаками» можно и не читать. Все понятно.

Издатели специально завернули книгу в целлофан, создав единственную надежду на ее продажу.

Разорвал целлофан в книжном, прочитал пару цитат, купил, прочел вечером у тещи (это как фильм посмотреть). Делюсь с вами основными идеями.

Разница между тем, как человек обращается с могущественными и не имеющими реальной власти людьми, является самой лучшей известной мне мерой человеческого характера. Если человек по-разному ведет себя с теми, кто выше его по статусу, и по-хамски — с низестоящими, то это критерий мудака.

Думаю, тут разъяснений особых не нужно — каждый встречал в жизни подобных людей. Я даже знал компанию, где был такой руководитель. Она разорилась.

Девиз «Не работайте с мудаками» взят на вооружение крупными компаниями. Они находят в своих рядах этих товарищей и увольняют их. Делают это потому, что мудак отравляет жизнь коллектива. Разлагает компанию.

Эффект поведения мудаков носит кумулятивный характер отчасти потому, что негативные взаимодействия влияют на наше настроение сильнее, чем позитивные, — в ПЯТЬ раз сильнее, согласно последним данным. Это значит, испортить настроение всерьез и надолго гораздо легче, чем его поднять.

Мне в жизни повезло, что не работал никогда с мудаками. Но если вам приходится общаться с ними, то ПЕРЕСТАНЬТЕ это делать. У вас есть ВЫБОР.

P. S.

Книгу «Не работайте с мудаками» можно использовать как ОБЕРЕГ. Поставить ее на видном месте дома или на работе. И окружающим сразу будет видна ваша жизненная позиция.

Жизнь как пересечение пустыни

Прочитал за вечер книгу Стива Донахью «Зыбучие пески. Как пересечь пустыню перемен». И она меня зацепила метафорой жизни как пересечения пустыни.

Приведу цитату из нее:

Метафорически нашу цивилизацию можно охарактеризовать как цивилизацию альпинистов, однако жизнь и наша культурная доминанта находятся в вопиющем противоречии друг с другом. Мы живем в обществе, ориентированном на достижение определенных целей, ведущих к неким запланированным результатам.

Определение проблем, постановка задач и выполнение планов рассматриваются в качестве ответов на те вызовы, которые возникают перед нами. Это — этика покорителя горных вершин.

Альпинисты видят свою цель. Горный пик всегда маячит перед ними. Он вдохновляет их и влечет наверх. Достигнув вершины, вы не сомневаетесь в успехе, вы точно знаете, что закончили свое дело.

Суть альпинизма — в достижении определенного места назначения. Перед вами стоит вполне осязаемая цель, конечный результат которой может быть выражен словами. Откладывание денег на жизнь после выхода на пенсию можно сравнить с восхождением на гору. Ваша цель определена. Вы знаете, сколько денег вам нужно, чтобы спокойно жить, достигнув пенсионного возраста. Однако если ваши цели не поддаются четкому словесному определению, если ваша жизнь — не есть рывок к финишной ленточке, тогда вы находитесь в процессе того, что может быть названо «пересечением пустыни».

Стив Донахью описывает в своей книге опыт пересечения пустыни Сахара вместе со своим другом и проводит параллели с нашей жизнью. От книги даже повеяло чем-то напоминающим Ричарда Баха с его иллюзиями и чайкой по имени Джонатан Ливингстон.

Книги «Зыбучие пески. Как пересечь пустыню перемен» в электронном виде нет. Но главную мысль вы можете уловить прямо сейчас. Мы, как альпинисты, стремимся к достижению мимолетной цели, строим планы, идем к цели... Но стоит цели достигнуть, как мы начинаем ставить новые цели, и так до самой смерти.

Образ «жизнь как пересечение пустыни», возможно, лучше подходит для описания того, что происходит в нашей жизни.

Средства для психической самозащиты

Как защитить себя от психического воздействия?

Рекомендую книгу [Роберта Брюса «Практика психической защиты»](#). Начал ее перечитывать и обнаружил, что давно сам использую средства, которые предлагает Роберт Брюс.

Читаю в книге:

«Текущая из душа проточная вода — ваше главное энергетическое защитное средство от прямого нападения. Вы легко заметите, что, стоя под душем, начинаете чувствовать себя намного спокойнее. Используйте это время для повторения Ключевой аффирмации. Выйдя из душа, вотрите „тигровый бальзам“ в ступни ног и те места тела, где испытываете странные ощущения».

Тигровый бальзам купил давным-давно в Таиланде и даже не знаю, по каким причинам мы начали его впервые использовать с женой для защиты и профилактики [в Рио-де-Жанейро](#). Там на время карнавала много демонов собирается.

Читаю дальше:

*«Смотрите больше радостных фильмов. Слушайте радостную, повышающую настроение музыку. Заведите себе прибор под названием **Q-Link**».*

Кулоны Q-Link уже несколько лет продаются на нашем сайте <http://www.mindmachine.ru/qlink/>. Купил себе и жене. Носим.

Как-то много совпадений у нас с книгой. Надо еще дальше почитать, вдруг найду объяснение еще необычным феноменам из жизни. И нахожу!

Например, Роберт Брюс пишет о полтергейстах, которых могут вызывать дети. Прямо как в фильме «Омен». Сам столкнулся с такой паранормальной активностью, когда в доме у товарища дети гостей разозлили его ребенка, и в это же время на кухне с полок начали сыпаться сами собой на пол ножи.

Или нашел объяснение такому феномену:

«Некоторые люди обладают природными, нередко неосознаваемыми экстрасенсорными способностями. Не замечая этого, они могут психически воздействовать или нападать на окружающих. Хороший пример такого рода воздействия — родители и дедушки или бабушки, страдающие от того, что дети или внуки им не звонят и не навещают. Их постоянные мысли на эту тему нередко сгущаются и превращаются в психическое давление, что может вызвать множество проблем у ставших мишенью родственников. Злого умысла в этом нет, но психическое нападение все равно происходит».

Вот оно что! Я заметил за собой, что в моменты нападения депрессий на меня пробирается, как бы через плотный туман, мысль, что нужно бабушке позвонить. Как только вспоминал и звонил, меня отпускало!

Думаю, что раз такое дело, то для профилактики нужно прямо сейчас позвонить бабушке. Набираю ее номер, а она вся уже в мыслях о правнучке, который только родился, и говорит мне: «Вова, что ты слишком мне часто звонить стал?» Вот не угадаешь.

Почему одни люди замечают такие вмешательства, а другие к ним равнодушны? Возможно, что задача сознания как раз — ограничивать доступы к такому восприятию. Ибо нечего там делать неподготовленным.

«Обещание, позволяющее негативное вмешательство, обычно дается в моменты зарождения в человеке стремления во что бы то ни стало развить себя духовно и обрести экстрасенсорные переживания. Следствием такого позволения могут стать серии ожидающих человека в реальной жизни испытаний и негативных вмешательств, результатом преодоления которых становится духовный рост и проникновение на более высокие уровни сознания».

Прочитайте книгу [Роберта Брюса «Практика психической защиты»](#). Используйте рекомендации из нее.

P.S.

Автор рекомендует для защиты повторять аффирмации:

Меня любят и ценят.

Я защищен и свободен.

Я нахожусь в полной безопасности.

Я хозяин своего тела и ума.

Масса и власть

Вы знаете, что в России существует федеральный список экстремистских материалов?

Он, как черная дыра, собирает в себя литературу, чтение которой может нанести вред обществу. И нам как авторам электронной библиотеки иногда достается из-за этого списка.

Вот была обычная книга, продавалась в магазинах, стояла в библиотеках, а потом бац — и решением суда N-ой волости она стала запрещенной. И кто не спрятался (не удалил книгу) — мы не виноваты. Попадайте под раздачу ФСБ и прокуратуры.

Ну это, на самом деле, не страшно. Люди в таких структурах работают адекватные, понимают, идут навстречу. Одни положительные эмоции остались от общения с ними. Видели бы вы изнутри фешенебельное краснодарское здание прокуратуры и какие там работают девушки... Всё для людей (я серьезно).

При этом меня удивляет, какие книги можно найти в обычных книжных магазинах. Так, однажды меня притянула к себе книга философа Элиаса Канетти «Масса и власть». Прочитал ее на одном дыхании. Как такие книги можно давать читать простым людям? Они ведь ДУМАТЬ начнут, прозревать!

Элиас Канетти считал издание его книги на русском языке ПРЕЖДЕВРЕМЕННЫМ! Он говорил, что нужно подождать, пока в России наступит экономическая и политическая стабилизация. И вот это время пришло.

Уверен, что в числе прочего и по этой книге провернули Майдан на Украине. Классика жанра! Карнавалы в Рио-де-Жанейро эта книга тоже объясняет.

Да что там Украина и Рио-де-Жанейро! Ди Каприо на базе этой книги «Оскара» получил за роль в фильме «Выживший». Вот в Голливуде это НАСТОЛЬНАЯ книга, должно быть. А люди у нас мимо нее проходят в книжных магазинах. Нос крутят от философии.

Пока еще книгу «Масса и власть» не запретили, читайте и лучше понимайте этот мир. Найти книгу вы сможете по ссылке: <http://www.klex.ru/19u>.

Маркетинг впечатлений

Впечатления — 4-е экономическое предложение после сырья, товара и услуги. Сейчас уже недостаточно просто создать товар, который выполняет свои функции. Нужно, чтобы человек получал от него еще и эстетическое удовольствие.

Б. Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор, «Экономика впечатлений»

Рекомендую прочитать книгу [«Экономика впечатлений»](#). Используя информацию, содержащуюся в ней, вы получите конкурентное преимущество.

Впечатления — это то, о чем забывают позаботиться предприниматели. Они так увлечены созданием бизнеса, что упускают «последнюю» деталь — создать впечатление.

Пример из жизни. Мы путешествуем по Европе и снимаем апартаменты (квартиры). По цене это так же, как жить в отеле, только удобнее: две комнаты, кухня, больше места.

В Амстердаме хозяин квартиры подготовил для нас презент — корзину фруктов и печенье. Кроме того, в квартире был чай, сахар, капсулы для кофемашины и все, что необходимо. Это казалось само собой разумеющимся.

В Париже, когда мы приехали в квартиру, в ней не было НИЧЕГО из вспомогательных средств. Даже мыла.

Почему фирма, владелица квартир, об этом не позаботилась? Есть две причины, на мой взгляд: ГЛУПОСТЬ и ЖАДНОСТЬ.

Как говорится, не ищите злого умысла там, где все можно объяснить глупостью. Написав письмо в фирму, спросил, где мыло. Их ответ удивителен:

«Спасибо за Ваше сообщение. Я полностью понимаю и ценю актуальность Вашего комментария. Вы не первый человек, который это говорит нам. Сейчас мы ведем переговоры, чтобы иметь образцы всех этих необходимых вещей для наших квартир, но, к сожалению, мы не предоставляем эти элементы в наших квартирах на данный момент».

Купить необходимые принадлежности — дело пяти минут. Проблема в ЖАДНОСТИ владельцев фирмы.

НЕ ЭКОНОМЬТЕ НА ВПЕЧАТЛЕНИЯХ. Они стоят дешево, а ценятся высоко.

Фирма, сдающая апартаменты и экономящая на мыле, потеряет только на нашем отзыве на сайте аренды квартир десятикратную стоимость всех этих мелочей. Если хотя бы один человек откажется после нашего отзыва забронировать их

квартиру и она будет пустовать всего один день, то потери от этого превзойдут на порядок экономию на мыле.

Люди, которые так экономят, — ДУРАКИ, не умеющие считать. На впечатлениях нельзя экономить, если у тебя сверхприбыли. При стоимости аренды квартиры от 5000 до 7000 рублей в день расходы на мелочи не имеют значения, так как отзывы недовольных клиентов в эпоху интернета могут нанести существенный урон всему бизнесу.

Помните, что мы живем в экономике впечатлений. Прочитайте книгу [«Экономика впечатлений»](#).

Постельные войны

Знаете ли вы, что мы обязаны своим существованием... войне сперматозоидов?

Да, каждый из нас однажды победил в этой схватке. И эта война зачастую проходит между сперматозоидами не одного мужчины, а сразу нескольких.

Робин Бэйкер, автор книги «Постельные войны», в свое время произвел сексуальную революцию, исследовав поведение сперматозоидов. Он обнаружил, что только малая их часть предназначена для оплодотворения. Большая же часть — это воины, которые призваны защищать своих и убивать чужих.

Эти сперматозоиды-блокировщики — не единственная защита партнера внутри ее тела. Некоторые его сперматозоиды носятся по полости ее матки, хотя они тоже сокращаются в численности. Эти сперматозоиды здесь не для того, чтобы оплодотворить яйцеклетку. Это сперматозоиды-киллеры, они носятся в поисках спермы другого мужчины, которую надо найти и уничтожить.

Каждый раз, когда киллер наталкивается на другой сперматозоид, он тестирует химический состав на поверхности его головки. Если этот химический состав такой же, как и у него самого, киллер классифицирует его как союзника и продолжает свои поиски...

Если киллер обнаруживает сперматозоид вражеской армии, он пытается нанести удар смертоносным концом своей головки по уязвимой стороне головки своего оппонента, каждый удар сопровождается впрыскиванием небольшого количества едкого яда. Нанеся несколько ударов, он движется дальше, оставляя вражеский сперматозоид умирать.

Война сперматозоидов определяет генетическое поведение женщин и мужчин. Есть книги, которые необходимо прочитать. «Постельные войны» — классика жанра.

Ее нужно прочитать, чтобы понимать себя и других. Вы многое узнаете о себе. Например, женщины смогут узнать, как происходит процесс оплодотворения на самом деле:

Когда происходит эякуляция, струи семени ударяются в переднюю стенку шейки матки и стекают обратно в вагину, формируя таким образом некое подобие лужицы на поверхности этой впадины. Шейка матки свисает вниз, погружаясь своим концом в эту лужицу с семенем, и более всего напоминает хобот слона, опущенный в озеро...

Робин Бэйкер, «Постельные войны»

Хобот слона! А вы как думали? ;)

Мужчины же узнают, зачем эволюционно делаются ритмичные движения в сексе (откачивание спермы других мужчин).

Также в книге найдутся ответы на вопросы, зачем женщине и мужчине нужна мастурбация. И почему, оказывается, размножаются гомосексуалисты (бисексуалы).

Вот вас разве не удивляет этот вопрос? Они ведь должны вымереть, а этого не происходит. Популяция людей нетрадиционной ориентации стабильная! И составляет около 6 %. Автор книги считает, что быть бисексуалом — это СТРАТЕГИЯ размножения. Такие особи более опытни в раннем сексе, что позволяет им завести потомство.

Посмотрите, как женщины вьются вокруг геев. У таких «мужчин» есть легкий доступ к женским телам. И кто знает, скольких женщин они «случайно» оплодотворяют за свою жизнь. Один раз не считается. :)

Женская же лесбийская любовь предназначена, в частности, для поддержания тела через оргазмы в тонусе для последующего оплодотворения. Кстати, оргазмы у женщины вовсе не для удовольствий, а для зачатия детей (они регулируют защитные фильтры и допуск сперматозоидов внутрь). Женщина может и не испытывать оргазм во время секса, если ее организм считает, что у нее и так все в порядке (!) на данный момент.

Книга «Постельные войны» страшная, потому что открывает нелицеприятную правду о мире. Люди — заложники генетических программ. Они не осознают, что делают!!!

Например, тело женщины может выпить алкоголь, отключить сознание и заняться сексом с незнакомцем, чтобы в результате родить ребенка. Может, это не самая лучшая стратегия, но природе все равно, как будет зачат ребенок.

Задача генетической программы — обвести сознание вокруг пальца. Одурачить как личность, которая в нем живет, так и партнера. Мужчинам нужно читать книгу в первую очередь для того, чтобы не быть обманутыми женщинами.

Например, мужчины, если к вам приходит знакомая девушка, с которой вы поддерживали дружеские отношения, и предлагает неожиданно заняться незащищенным сексом, то вас это должно насторожить. Скорее всего, она хочет развязать войну сперматозоидов внутри себя. Или же повесить на вас ребенка от другого мужчины. Сколько таких случаев!

Женщинам тоже нужно быть настороже. Их генетические программы могут вынудить их на секс с партнером, который потом может бросить их, оставив одних с ребенком. Это одна из стратегий некоторых мужчин.

В книге «Постельные войны» вы гарантированно узнаете себя и истории из своей жизни. Благодаря таким историям мы и появились на свет.

Книга подтверждает мои догадки, что большинства людей просто-напросто не существует как личностей. Они находятся под властью генетических программ, которые манипулируют их телами и мыслями. Да, эти люди могут разговаривать с тобой, и ты думаешь, что они в сознании. Но по факту их сексуальное поведение запрограммировано генетически.

В нужный момент эти программы отключат сознание и сделают свою работу. И может быть, это даже на пользу, ведь смысл жизни и есть в создании потомства. И природе все равно, как это произойдет.

Рекомендую книгу «Постельные войны», если вы хотите познать себя.

Купить бумажную книгу «Постельные войны» можно в интернет-магазинах. Или поискать электронную версию, например, на сайте «Книжного братства». Кто ищет, тот находит.

Ваша жизнь не будет прежней после прочтения книги «Постельные войны».

Думай медленно... Решай быстро

Есть книги, на которые много ссылаются другие авторы. И одна из таких классических книг — «Думай медленно... Решай быстро». Ее автор — нобелевский лауреат Дэниел Канеман.

Купил себе эту толстенную книгу (бумажные книги еще живы:)). Поделюсь впечатлениями от первых глав.

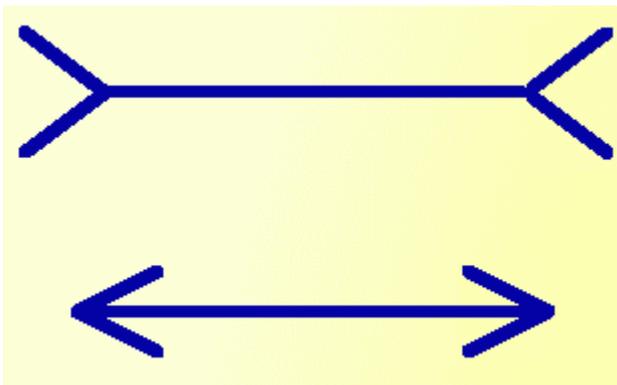
Зарубежные исследователи ходят по поверхности психологии вместо того, чтобы заглянуть вглубь. По сравнению с книгой Федора Гиренка «Абсурд и речь» книга «Думай медленно... Решай быстро» проста и наивна. Но зато с ходу понятны основные мысли.

Дэниел Канеман представляет нашу психику состоящей из двух систем. Одна система — быстрая и интуитивная. Вторая — медленная и логическая.

Так вот, в большинстве случаев люди ЛЕНЯТСЯ (!) думать и доверяют только интуиции. Первому, что придет в голову. Они не подключают медленный логический анализ. А интуиция, оказывается, часто ПОДВОДИТ!

Проще всего ошибки интуиции продемонстрировать на примере оптических иллюзий. Кстати, я соавтор самого крутого сайта по оптическим иллюзиям. Посмотрите иллюзии на нашем сайте: <http://www.optical-illusions.ru>, и вы увидите, как часто мозг ошибается.

Например, классическая иллюзия:



Отрезки **ОДИНАКОВЫ!** Но кажется, что первый больше. Иллюзия.

Казалось бы, ну и что с этого? Иллюзии и иллюзии. Какая мне с этого выгода? ;)

На самом-то деле большая. Если вы поймете, как устроено принятие решений в вашей психике, то сможете защитить себя от ошибок мышления.

Например, вопиющую ошибку мышления вы можете наблюдать, когда люди при покупке квартиры платят риелторам 3 % от стоимости недвижимости только за то, что те им ее показали.

Здесь срабатывает иллюзия относительной цены. Что такое сто тысяч рублей относительно трех миллионов рублей за квартиру? Кажется, что ничего. И люди расстаются с этими деньгами (100 000 рублей) довольно просто. В другой же ситуации они будут торговаться на рынке из-за 50 рублей.

И такие ошибки сплошь и рядом. Чтобы отследить их, нужно затормозиться и подумать.

Например, меня волновало, почему из 5000 активных читателей моей рассылки «Для ума» только 2416 [переподписались на новый сервис](#)? Ведь вместо того, чтобы переживать по этому поводу, я должен РАДОВАТЬСЯ (!), что более двух тысяч человек проявили АКТИВНОСТЬ и переоформили подписку.

Так в чем же тогда у меня была проблема? Почему же уговариваю переподписаться остальных, когда мне достаточно, в идеале, всего ста лучших подписчиков, которые еще и платят за информацию, и ценят ее.

Ведь у меня есть подписчики платных курсов. Почему бы мне им не писать? Зачем цепляться за бесплатную рассылку?

Моя ошибка мышления. Погоня за цифрами.

Книга Дэниела Канемана «Думай медленно... Решай быстро» поможет вам распознать свои ошибки мышления. Быть начеку. И перепроверять себя.

Занимательный язык

В английском языке нет слова для обозначения голубого цвета.

Это не значит, что носители этого языка не различают голубого. Они его видят, но слова такого у них нет. Есть одно — blue.

Blue: голубой; лазурный; синий (любые оттенки синего от самых светлых до самых темных).

В цветовом спектре нет четких границ между цветами. И каждый язык нарезает его словами по-своему.

Оказывается, было проведено исследование произведений Гомера и обнаружилось, что он «видел» мир в другом формате. Точнее, его язык описывал реальность такой: мед был зеленым, море и быки — одного (!) цвета, «виноцветного». Небо было каким угодно, но не синим (слова такого не было у греков). Синий цвет редко встречается в природе.

Фиолетовое море, фиолетовые овцы, фиолетовое железо. Нет, это не песня. Это описание реальности Гомером.

Все эти занимательные факты и многие другие можно узнать из научного бестселлера Гая Дойчера «Сквозь зеркало языка».

Так, например, слова для обозначения цветов в разных культурах появлялись примерно в одной и той же последовательности:

*черный и белый > красный > желтый > зеленый > синий
черный и белый > красный > зеленый > желтый > синий*

Или чем же отличаются языки друг от друга?

«Языки различаются между собой главным образом в том, что в них не может не быть выражено, а не в том, что в них может быть выражено». Другими словами, принципиальные отличия языков не в том, что каждый язык дает возможность выразить — ибо теоретически любой язык может выразить что угодно, — но в том, какую информацию каждый язык заставляет выражать обязательно.

Якобсон приводит следующий пример. Если я говорю по-английски: «Я провел вчерашний вечер у соседей», вы можете поинтересоваться, был ли мой компаньон мужчиной или женщиной, но я вправе вежливо сказать вам, что это не ваше дело. Но если мы говорим на французском, немецком или русском, у меня нет возможности двусмысленно об этом умолчать, потому что язык меня обязывает выбрать, были ли это voisins или voisine, Nachbar или Nachbarin, сосед или соседка. Итак, французский, немецкий и русский языки заставили бы меня

сообщить вам пол моего компаньона, независимо от того, хочу я это говорить или нет.

Гай Дойчер, «Сквозь зеркало языка»

Существуют языки, где прошлое время имеет три степени:

Прежде всего, в матсес есть прошлое трех степеней: вы не можете просто сказать, что кто-то «прошел там»; вы должны определить разными глагольными окончаниями, имело ли место это действие в недавнем прошлом (примерно в течение месяца), в давнем прошлом (примерно от месяца до пятидесяти лет назад) или в отдаленном прошлом (от пятидесяти лет назад).

Кстати, это очень даже логично.

Гай Дойчер рассуждает о том, как язык влияет на мышление, есть ли взаимосвязь. И как-то неохотно он признает это влияние. Для меня после прочтения книги Роберта Дилтса «Фокусы языка» нет сомнений, что язык и слова ограничивают мышление человека.

Из книги Гая Дойчера вы узнаете еще много чего интересного. Бестселлер, одним словом. Рекомендую к прочтению.

P.S. Какого цвета апельсиновый сок? Желтого!

Долгота

Был обычный пасмурный день. Мы семьей, в поисках дороги в гости, затерялись где-то в закоулках города Краснодара.

В 21-м веке заблудиться в городе уже нельзя. Спутники, бороздящие орбиты, не дадут тебе сбиться с пути истинного. На смартфоне включил 4G, запустил «Яндекс.Навигатор» и проложил маршрут до точки X.

Темнело. К цели мы шли дворами, плескаясь в осенних лужах. Вдруг изнутри меня раздался женский голос: «Поверните налево». Я чуть не поперхнулся.

Смартфон из внутреннего кармана, как чревовещатель, направлял нас. Он, как путеводная звезда, привел нас к дому хрущевской наружности и объявил: «Господа и сударыни, вы прибыли на место».

«Эй, женщина из навигатора. А дальше? Какой подъезд и этаж?»

Проблема определения координат на планете Земля доступна ребенку с телефоном. Но еще несколько сотен лет назад она представляла собой непреодолимую сложность.

Раньше умели вычислять широту, а с долготой выходили погрешности. В результате корабли налетали на рифы, открывали Америку, становились добычей пиратов...

Морские державы выделяли фантастические премии тому, кто сможет найти способ определять ДОЛГОТУ.

В городах для решения этого вопроса строили обсерватории. Галилей предлагал использовать спутники Юпитера для этих целей. Кто-то составлял таблицы по Луне...

Чудаки говорили: «А давайте поставим в стратегических точках океана кучу сигнальных кораблей, они будут стрелять из пушек в назначенное время, капитаны будут высчитывать скорость звука и...» Ну вы поняли.

Проблема решилась бы легко, будь в то время точные часы (обычные кварцевые Casio за 100 рублей подошли бы с избытком. И премия в десятки килограмм золота была бы ваша. Если полетите в прошлое, то закупитесь предварительно часами).

Но точных часов не было. Шло соревнование по нахождению способа определения долготы. Козни и интриги. Кто получит премию: сторонники определения долготы по небесным светилам или производители часов?

В итоге премию королей получил часовщик-самоучка Гаррисон.

История премии о долготе захватывает. Узнать ее с подробностями вы можете из книги [Давы Собел «Долгота»](#). Читается за один вечер.

Или посмотрите одноименный фильм. Есть на [торрентах](#).

Потрогать казино

Однажды, во время [хайкинга по Швейцарии](#), мне довелось посетить казино. Мой партнер по сайту [mindmachine.ru](#) Андрей Кабанков ходил в то время по различным казино, включая лас-вегасские, и проверял в них действие [магических амулетов](#). В этот раз Андрей взял меня.

Он был обвешан магическими браслетами, а я был... в одних шортах.

В казино есть дресс-код. В шортах нельзя. Андрей откуда-то материализовал дополнительные штаны на пару размеров больше меня. Я поверх шорт влез в этот мешок, затянул его на поясе, и мы двинулись в темноту зала.

Играли в рулетку. Штаны спадали. Одной рукой их подтягивал, другой делал ставки на черное или красное. Что мудрить-то? В тот день мы немного выиграли у казино (на их сленге — мы их «потрогали») и вовремя ретировались с выигрышем.

Больше в казино не играл, за исключением биржи. Но ведь интересно знать, как там все устроено? И вот на глаза попала книга Аарона Бирмана «Казино изнутри. Игровой бизнес Москвы. От расцвета до заката. 1991–2009 гг.».

Классные истории там можно найти:

Два молодых бизнесмена, пару раз в месяц регулярно посещавшие казино, всегда были желанными и любимыми гостями. Аркадий не помнит, чтобы они уходили в плюсе. Но это не означает, что они проигрывали все деньги. Как-то один из них рассказал о теории, которую они вывели.

Они назвали ее «теорией попадания». Смысл ее заключался в следующем: лучше «умышленно» проиграть в казино, нежели проиграть в бизнесе. Проигрыш рассматривается как необходимое жертвоприношение, которым должно умилостивить Высшие Силы и отвести угрозу от того, что им действительно дорого: работа, семья, друзья.

А. Бирман, «Казино изнутри. Игровой бизнес Москвы...»

Такие книги полезны тем, что начинаешь понимать людей, которые работают в этих заведениях. Вот ты приходишь в казино и даже понятия не имеешь, о чем думают сотрудники. Когда же ты прочитал книгу о казино — ты попал за кулисы, перенял мышление его обитателей. Теперь можешь читать их мысли. Понимать их.

Если вам интересна тема казино, то рекомендую книгу «Казино изнутри. Игровой бизнес Москвы. От расцвета до заката. 1991–2009 гг.».

Настанет время — и можно будет еще раз потрогать казино!

Режим гения

*Мой друг не пьет и не курит.
Лучше бы пил и курил.
Держал бы дома что-нибудь такое —
Я бы чаще к нему заходил.*

А. Васильев, «Сплин»

Какой распорядок дня у гениев?

Решил это узнать и начал читать книгу Мейсона Карри «Режим гения. Распорядок дня великих людей». А там... такое.

С утра писатели заправлялись амфетаминами (стимуляторами центральной нервной системы) — кофе, алкоголем, женщинами... Женщины — тоже женщинами...

Дальше гении работали, а потом опять шли на дозаправку. И так всю жизнь. То ли автор так выбирал героев, то ли жизнь похожа.

Напомню, что у каждого из нас есть двойники — люди, которые мыслят и действуют точь-в-точь как мы. Эти люди могут быть нашими ровесниками, быть старше или младше нас, быть мертвыми, еще не родившимися, другого пола...

Если двойники старше нас или умерли, то можно заглядывать в будущее и смотреть их пути. К чему они пришли? Как закончили жизнь?

Кем вы хотите стать?

Найдите своих двойников и изучите их стратегии. Вы сможете даже обнаружить целые книги про вашу жизнь. Это поможет вам ускориться, разобраться свой сценарий жизни и решить, куда двигаться дальше.

Кто ищет, тот найдет.

Параллельные вселенные

Существование параллельных вселенных доказано!

Но обо всем по порядку. У меня есть традиция: каждую неделю мы семьей заходим в книжные магазины и покупаем там книг.

Потом я забираюсь вечерами на свой [книжный трон](#) и начинаю их читать. Далеко не все дочитываю, но иногда везет и попадаются классные книги. Одна из таких — «Наша математическая вселенная. В поисках фундаментальной природы реальности» Макса Тегмарка. В ней понятным языком описаны современные теории физики.

Одна из глав книги посвящена параллельным вселенным. Их наличие **ДОКАЗАНО!**

Этих параллельных вселенных пруд пруди. Они и здесь, и там. Существуют вселенные I уровня. Их объяснить довольно легко. Согласно уравнениям, выходит, что мы живем в бесконечной плоской Вселенной.

В бесконечной Вселенной найдутся бесконечные копии и меня, и вас. Ученые даже посчитали, как далеко они от нас расположены. Проблема только в том, что мы никогда с ними не пересечемся, так как они находятся вне пределов нашей наблюдаемой Вселенной.

Наша Вселенная — это сферическая область пространства, в которой свету хватит времени, чтобы дойти до нас за 14 млрд лет, прошедших с момента нашего Большого взрыва.

Макс Тегмарк

Так как скорость света нельзя превысить, а Вселенная еще и расширяется, то существуют области пространства, с которыми мы никак не сможем взаимодействовать. Мы знаем, что они есть, но добраться до них невозможно. Поэтому можно сказать, что это параллельные вселенные. И это только жалкое начало. Существуют параллельные вселенные II уровня. Они находятся прямо здесь и сейчас перед нами, но в других фазовых состояниях. И в них действуют другие законы физики. Возможно, что именно туда мы отправляемся в сновидениях.

Но подождите, это еще не все. Есть параллельные вселенные III уровня!

Вселенные III уровня могут в смысле нашего трехмерного пространства располагаться прямо здесь, но они отделены от нас в гильбертовом пространстве — абстрактном математическом пространстве с бесконечным числом измерений, в котором обитает волновая функция.

Макс Тегмарк

Как видите, пока все просто. ;) Вселенные III уровня предполагают, что мы с вами постоянно расщепляемся в пространстве вариантов. Вы этого не замечаете? Но мы и не замечаем, что наша планета Земля летит вокруг Солнца со скоростью 30 километров в секунду. Да еще и вращается.

Определить процесс расщепления можно в момент случайных событий. Например, пришли вы в казино. Поставили на рулетке на красное. Выпало черное. Вы расстроились, но в параллельной вселенной выпало красное, и вы обрадовались. Где-то выпало zero.

Когда вы проигрываете в лотерею, то знайте, что где-то там здесь и сейчас ваш двойник в ней выигрывает. Может, вам от этого станет легче. :)

Правда, до сих пор непонятно, как именно сознанием выбирается вариант расщепления.

Со вселенными III уровня мы приходим к техникам Симорона и трансерфинга реальности. В библиотеке «Куб» создал целый раздел на эту тему:

<http://www.koob.ru/simoron/>.

Путь к успех прост: расщепляйся и перемещайся. ;) Вселенных хватит на всех.

И мало того, что существует бесконечное количество наших двойников, так еще и этот день сурка, когда вы читаете данную заметку, будет создаваться и повторяться вечно.

P.S.

Найти книгу Макса Тегмарка «Наша математическая вселенная» можно в книжных магазинах или на сайте книжного братства (чей адрес нельзя произносить вслух ;)).

Приятного чтения и скольжения по параллельным вселенным.

Бог любит жуков

Когда великого биолога Дж. Б. С. Холдейна спросили, что он может сказать о Творце на основании своего научного опыта, тот ответил: «Наверняка Бог был без ума от жуков».

Жуки, по разным источникам, составляют 33 % всех организмов, населяющих планету. Мы как позвоночные — всего 5 %.

Существует почти 900 тысяч видов насекомых, из них более 340 тысяч одних жуков. Для сравнения: тип хордовые, к которому относимся мы, включает менее 45 тысяч видов, причем значительная часть — рыбы. Млекопитающих чуть более 4000 видов.

Дональд Протеро, «Отпечатки жизни. 25 шагов эволюции и вся история планеты»

Жуки, кругом одни жуки.

То-то в Музее естественной истории в Вене их там целые стенды мы видели.

Если вас интересует тема происхождения видов, то обратите внимание на классную книгу Дональда Протеро «Отпечатки жизни. 25 шагов эволюции и вся история планеты».

В книге рассказана история эволюции и поиска палеонтологами переходных видов живых существ с начала появления жизни на Земле. Пожалуй, это одна из лучших книг на тему эволюции. Рекомендую.

Как произошло сознание человека

Для чего человеку сознание?

Вы хотите узнать ответ на этот вопрос? И что будет, когда вы получите его, а он вам вдруг не понравится? Будете искать другой приемлемый ответ?

В книге [Федора Гиренка «Абсурд и речь»](#) даны ответы на многие вопросы. Ответов даже больше, чем у тебя существовало вопросов. В книге есть ответ и про происхождение сознания. Вот он:

Первосознание нужно для того, чтобы вызвать галлюцинацию смерти-жизни и прочесть ее как смерть, если были нарушены большие галлюцинации. То есть правила отношения к тотему, к архаическому образу Мы.

Понимаете, о чем идет речь?

Вот уточняющий момент:

И решили люди не убивать больше тотемических родственников и не вступать с ними в половую связь. Женский же вопрос каждый должен был решать на стороне — кто как может. Так появилось табу. А вместе с ним появились стыд и совесть. Научились люди сами себя ограничивать. Если бы они не научились этого делать, то погубили бы себя.

Кто нарушал правило аутиста, тот открывал в себе баллон высокого давления, в котором хранились архаические галлюцинации и начинали эти галлюцинации душить человека, доводить его до иступления. Людям становилось жарко, у них затруднялось дыхание и они сторали от стыда от сознания своей неминуемой смерти. Никого не щадило это удушье. У многих разорвались сердца, прежде чем воображаемое пересеклось с языком и возникло суггестивное действие звуковой речи.

Первосознание дано было, чтобы убивать самого себя!

Конечно, нужно разобраться в значении слова «сознание» и что под ним понимать. Скажу по-другому: в нас встроены программы смерти при нарушении «больших галлюцинаций».

Следы работы этой программы вы можете обнаружить в себе, когда испытываете стыд или краснеете. Мы как ходячие динозавры психики. Наблюдая за самим собой, можно проследить историю появления человека. Все в твоих руках. Ты задаешь вопросы, читаешь теории, а потом выслеживаешь психические явления в своей психике.

Со времен происхождения человека программы сознания расширились. И люди просто так с ходу уже не умирают, если нарушают табу. Но иногда эти программы выходят на поверхность. И тогда можно прочесть историю,

например, о том, что человек повесился из-за того, что он, извините, пукнул при людях. Вот это повод!

Как же работает инстинкт самосохранения, если человек его обходит по малейшему пустяку? И почему он так делает? Абсурд!

Потому, что у нас как у людей такая история.

Инстинкт самосохранения вывернулся наоборот (это я сам придумал только что). Человек произошел из абсурда! (Это осознано уже давно и утверждено философами как самая близкая версия происхождения человека.) Когда вы видите вокруг абсурдный мир, то это нормально. Такова природа человека. Другой вопрос, что нужно брать верх над программами психики, установленными по умолчанию, и идти дальше.

Вернемся к теме происхождения сознания. К цитате: «Первосознание нужно для того, чтобы вызвать галлюцинацию смерти-жизни и прочесть ее как смерть, если были нарушены большие галлюцинации».

Можно ли где-нибудь найти доказательства — примеры того, что люди убивают сами себя при нарушении общих галлюцинаций?

Да, можно. Мне на глаза на книжном рынке случайно попала книга Фрэзера Джеймса Джорджа [«Золотая ветвь»](#). И это оказался клад. Это та редкая книга, которая должна идти в списке книг, обязательных к прочтению. В ней собраны истории ритуалов и обрядов со всего света. Фундаментальный труд.

И в этой книге есть такие истории:

Жители Пруссии говорили, что, если вы не можете поймать вора, нет ничего лучшего, как взять одежду, которую тот потерял во время бегства: если вы ее изрядно поколотите, вор заболеет. Это верование пустило глубокие корни в уме народа. В начале XIX века в окрестностях города Беренда одного человека застали при попытке украсть мед. Тот убежал, но не успел захватить с собой свою одежду. Когда он узнал, что разгневанный собственник меда колотит его одежду молотком, он пришел в такое смятение, что слез в постель и умер.

Почему вор умер? Кто его убил?

Или еще пример:

Однажды, например, случилось так, что новозеландский вождь высокого ранга и великой святости оставил на обочине дороги остатки своей пищи. После его ухода подоспел раб, дюжий голодный малый, увидел оставшуюся еду и, не спросив, съел ее. Не успел он покончить с обедом, как ему с ужасом сообщили, что съеденная им пища принадлежала вождю.

„Я хорошо знал несчастного преступника. Это был человек замечательного мужества, покрывший себя славой в межплеменных войнах“, — рассказывал путешественник, но „как только роковая весть достигла его ушей, у него начались

исключительной силы судороги и спазмы в животе, которые не прекращались до самой смерти, последовавшей на закате того же дня.

Это был сильный мужчина в самом цвете лет. И, если какой-нибудь вольнодумец-пакеха (то есть европеец) посмел бы утверждать, что причиной его смерти была не тапу вождя, которая перешла на него через пищу, его выслушали бы с чувством презрения к его невежеству и неспособности понимать очевидные и прямые доказательства“.

Случай этот не единичный. Женщина маори, до которой после съедения какого-то фрукта дошло известие, что этот плод был взят в табуированном месте, воскликнула, что дух вождя, чью святость она осквернила, поразит ее. Это случилось в полдень, а к двенадцати часам следующего дня она была мертва.

Что же их убило, когда они нарушили табу? Первосознание.

И не являются ли мысли о самоубийстве, приходящие людям в современном мире, отголосками первосознания? Платой за нарушение табу?

Удивительно, что мы можем из книг получить ответы на вопросы происхождения себя как человека. Наблюдайте за собой. Задавайте себе вопрос: «Почему это так?» И вы найдете ответы.

Другой вопрос, а устроят ли нас ответы...

Кто хочет стать миллиардером?

Стать миллиардером в нынешние времена легко.

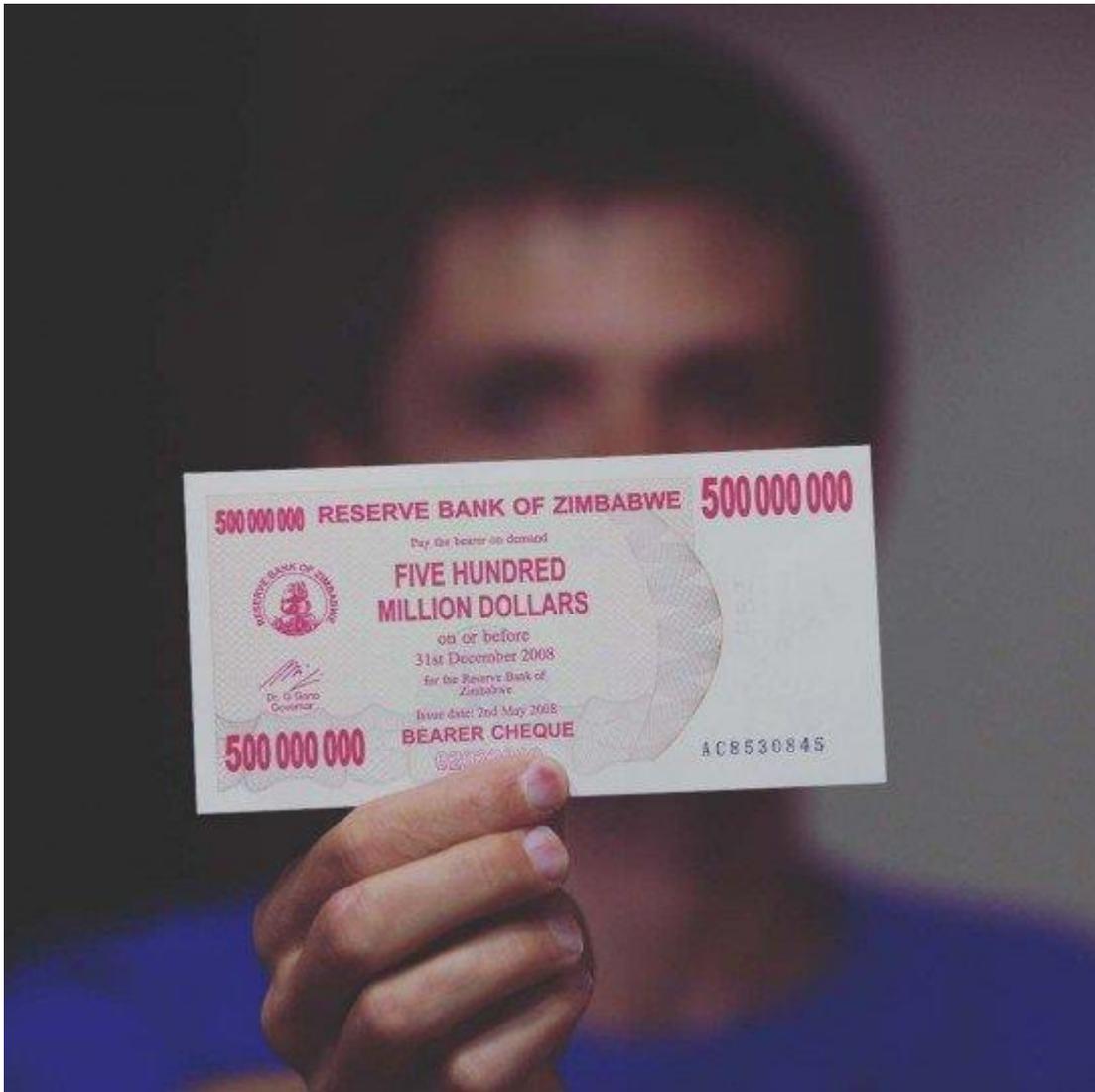
Для этого нужно лишь нечетко сформулировать желание. И не уточнять, миллиардером какой именно страны ты хочешь быть. Например, Зимбабве...

Вот на книжном рынке у нумизматов прикупил:



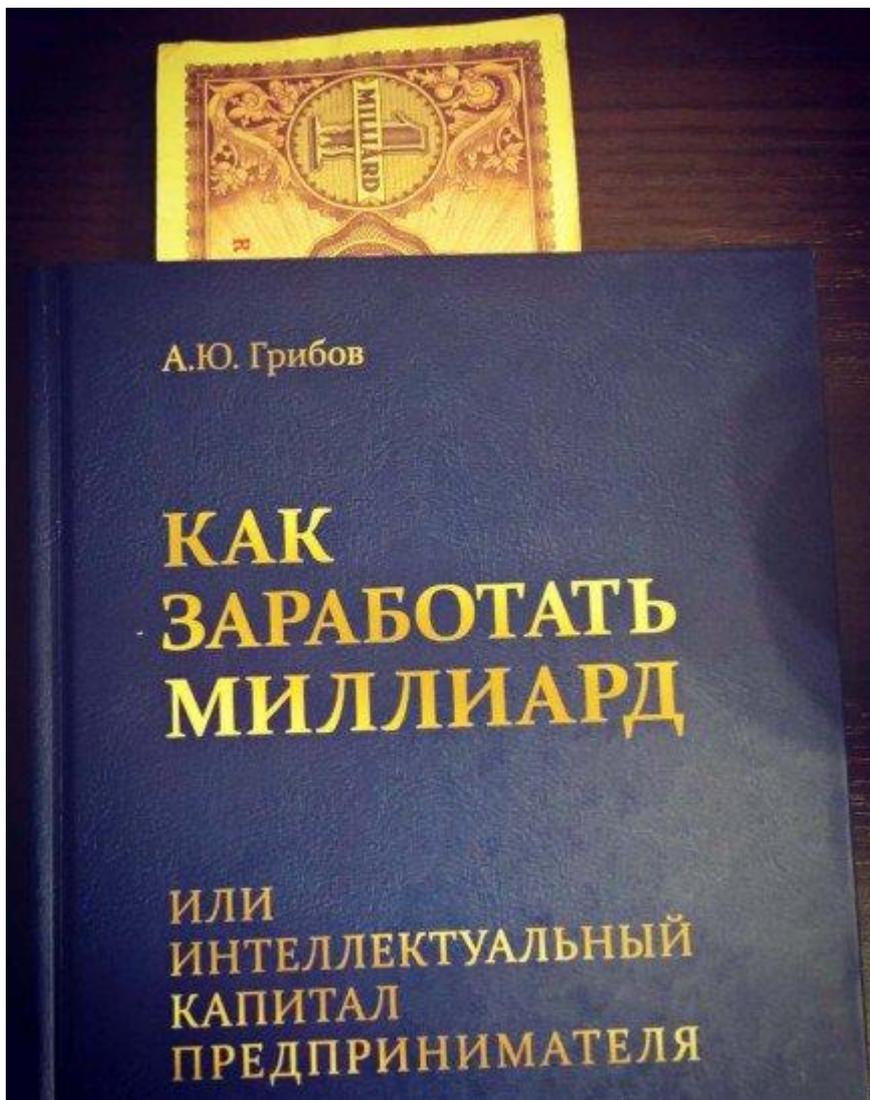
У меня на руках 5 миллиардов долларов, но Зимбабве

Есть купюры попроче:



500 миллионов долларов...

В книжном магазине приобрел книгу с подходящим теме этой статьи названием.



Закладка — миллиард венгерских пенгё (у нумизматов на рубли выменял)

Автор книги «Как заработать миллиард, или Интеллектуальный капитал предпринимателя. Версия 2.0», судя по всему, настоящий миллиардер. Я прочел эту книгу за один вечер. Удивительно, что озвученные идеи уже мною описаны в статьях!

Ключевая идея в том, что саморазвитие приводит к успеху. Кто думает, тот богатеет.

К некоторым мыслям пришел сам только сейчас. Например, что нужно браться только за те проекты, где можно хотя бы теоретически много заработать в итоге. Как говорится, не все йогурты одинаково полезны.

И еще мысль в том, что нужно ловить тренды (это главный секрет). Миллионерами и миллиардерами становятся те предприниматели, которые раньше всех видят появление нового явления.

Например, наша [электронная библиотека «Куб»](#) по саморазвитию стала популярной, потому что она была одной из первых библиотек по этой теме. Еще тогда я осознавал мысль, что за всю историю человечества не было такой

возможности объединить книги в одном месте. Это же круто, когда ты можешь сделать что-то одним из первых за всю историю человечества.

Концепция нашего [сайта майнд-машин](#) одновременно и в прошлом, с любовью к магии, и в будущем, с техновинками, до которых люди еще не созрели.

Наш [проект b17.ru](#) — социальная сеть психологов — дух времени. Мы даже это самое время обогнали. Пока в нашей стране многие еще не готовы обратиться за помощью к психологу. То ли еще будет!

Хотите стать миллионером или миллиардером? Ловите дух времени.

P. S.

Ну а для начала можно заглянуть, как и я, к нумизматам. :)

Победители никогда не лгут

«Забудьте о том, кто финиширует первым, а кто — последним. Честные и порядочные люди заканчивают гонки и свою жизнь красиво и достойно» (Джон М. Хантсмэн).

Джон М. Хантсмэн — миллиардер. Его компания первой в мире стала выпускать пластиковую посуду. вспомните об этом, когда будете мять в руках пластиковый стаканчик. :) В книге «Победители никогда не лгут. Даже в трудные времена» Джон М. Хантсмэн делится своим главным принципом успеха.

Быть честным. Держать слово.

Неспособность отвечать за свои слова — это бич нашего времени. Сколько вам знакомо людей, которые обещают на словах и не выполняют обещанного?

С этим эффектом «лжи» особенно знакомы организаторы тренингов. Люди им звонят и обещают прийти на мероприятие, записываются, а потом... исчезают. Не держат своего слова.

Используйте проверку на данные вам слова как ТЕСТ! Если вам обещали и не выполнили, то прекращайте общение. Сами в свою очередь слова на ветер не бросайте. Обещали — сделайте.

Прочитайте книгу Джона М. Хантсмэна «Победители никогда не лгут. Даже в трудные времена» (<http://www.klex.ru/ew6>). Она о честности и порядочности.

Внедрите в свое общение практику держать слово. Доведите ее до своего окружения и посмотрите, что тут начнется. :)

Одолеть депрессию

Вас одолевала депрессия?

Соломон Эндрю в книге «Демон полуденный. Анатомия депрессии» представляет исчерпывающее описание депрессии, которая мучает его всю жизнь, а также рассказывает о способах борьбы с ней.

Книга «Демон полуденный. Анатомия депрессии», на мой взгляд, сводится к рекламе антидепрессантов. Уже в начале книги автор признается, что до сих пор сидит на антидепрессантах (фу-фу-фу). После этих слов и описаний его антисоциального образа жизни (нарушение половой идентификации и саморазрушение) становится неудивительным, что у автора по жизни депрессия.

Книга интересна тем, что в ней собраны безуспешные попытки автора одолеть депрессию. Такое впечатление, что депрессия для автора — это игра, ради которой стоило написать такой фундаментальный труд.

Чего только автор ни перепробовал, чтобы избавиться от депрессии: шаманские практики, майнд-машины, расстановки, работа с психологом, антидепрессанты, большие говорящие головы по утрам... Столько всего описано, но пропущена главная версия: по Кастанеде, депрессию вызывают неорганические существа, которые просто-напросто разводят людей на эмоции и жрут их в это время. Также нет версии Роберта Брюса об аналогичных атаках негов... После того, как из меня вышла [фея печали](#), я верю во все это. Да что верю — я вижу, как людей жрут эти сущности, но ничего поделать с другими не могу...

Автор книги «Демон полуденный. Анатомия депрессии» проиграл борьбу депрессии, так как остался сидеть на антидепрессантах. Его книгу можно использовать как пособие по депрессии и показатель того, что у тебя никакая не депрессия по сравнению с тем, как накрывает и раскладывает людей.

Читал-читал эту книгу, когда меня чуть-чуть одолевала депрессия, и задался вопросом: откуда же она приходит?

И в момент засыпания пришел ответ: человек — это существо не только дня, но и ночи. Мы почти половину жизни проводим во сне. В мире воображения и сновидений. И там есть свое «я», у которого свои вселенные.

Депрессию, на мой взгляд, вызывает наше воображающее «я». Пока мы бодрствуем, то наше другое «я» видит сны (а там есть какие угодно сущности). Если тому «я» снится плохой сон, ты мы чувствуем его отголоски в эмоциях в течение дня.

Для того чтобы справиться с депрессивным состоянием, нужно усилить свое дневное «я» и с его помощью войти на территорию «я» сновидения. И там навести порядок с помощью осознанности.

В следующий раз, если вас вдруг будет одолевать депрессия, подумайте о том, что вашему другому «я» в этот момент снятся, например, кошмары. Попробуйте из своего дневного «я» подключиться к сновидению и вывести другое «я» из сна.

У меня так стало получаться: когда подступает депрессия, то расслабляюсь и на границе сна и бодрствования ловлю сны другого «я». Осознаю их — и плохое настроение улетучивается.

Хватит депрессовать. :)

P. S.

Прочитайте книгу «Демон полуденный. Анатомия депрессии» (<http://www.klex.ru/59y>). Может, в ней вы найдете свои истории.

Тайна мышления

Вам известно, что ученые и философы до сих пор не знают, как возникает мысль, как работает мышление?

Философ Мераб Мамардашвили писал:

Я фактически хочу сказать следующее: чтобы начать мыслить, в нас должно происходить нечто, что не есть в то же время явление природы самой по себе. То есть нашей психической способности, которой мы одарены в качестве особого рода антропологических существ. В содержании опыта нельзя узнать разницу между кажимостью и реальностью, следовательно, в нем присутствует независимый от антропологической природы элемент, независимый от наших качеств и свойств, включая и нашу способность мыслить. Ее тоже недостаточно, присутствует какой-то другой элемент. Что это такое, никто не знает. Но именно в нем я способен посмотреть на себя видящего и различить себя и свое существование.

Вы понимаете, о чем идет речь? :)

В нас есть НЕЧТО, что мыслит, и мы не знаем, что это такое. И даже не имеем представления, откуда и из каких миров к нам приходят мысли.

Почитал Мераба Мамардашвили и задумался: о чем это он?

На следующий день пошел на книжный рынок за книгой. Иду и рассуждаю: откуда же просачиваются мысли? Из каких миров? На половине дороги передумал идти на рынок, развернулся, чтобы вернуться домой, и вдруг... проснулся в домике у моря, где мы отдыхаем семьей.

Это все мне снилось, что я куда-то иду и размышляю о природе мышления.

В связи с этим сновидением задался вопросом: у меня во сне было четкое ощущение реальности и ясности мысли — откуда же в этот мой сон проникали мысли?

Эти мысли шли из реальности бодрствования (перед сном читал философскую книгу об этом). То есть мысли в мой сон попали из мыслей реальности, а она, в свою очередь, может являться сном для иной реальности, из которой мне и приходят мысли при бодрствовании.

Возможно, человек живет сразу в нескольких мирах одновременно, и мысль скользит между ними.

Почитайте на ночь глядя книгу Мераба Мамардашвили [«Эстетика мышления»](#) и посмотрите, что приснится вам.

Новогодние квантовые чудеса

Новый год — время чудес.

Мы живем в мире, полном загадок. И одну из непостижимых тайн квантового мира вы сможете увидеть прямо сейчас. Все, что вам для этого потребуется, это посмотреть в... окно.

В окне вы увидите улицу и... отражение комнаты. Ну и что с этого?

Для физиков остается загадкой формирование ОТРАЖЕНИЯ в стекле. Почему одни фотоны света пролетают стекло насквозь, и нас могут видеть через окно люди, а другие фотоны отражаются, и мы видим себя в отражении?

Физики не знают и не представляют, как узнать (непостижимая загадка мира), как фотон «принимает решение» отразиться или пролететь сквозь стекло. Единственное, что они знают, так это то, что где-то 4 % фотонов отражаются от стекла.

Но чудеса только начинаются!

«В действительности кусок стекла — это страшно сложное чудовище, в котором кишит огромное количество электронов...»

Если частичное отражение от одной поверхности — это непостижимая загадка и трудная проблема, то частичное отражение от двух или более поверхностей совершенно ошеломляет...» (Ричард Фейнман, нобелевский лауреат по физике).

Представьте, что вы решили добавить вторую поверхность (использовать стеклянную пластину с передней и задней поверхностью). Что тогда произойдет с отражением? Казалось бы, что от передней поверхности отразится 4 % и от задней — 4 %, итого 8 % фотонов вернется к нам в виде отражения.

Куда там! Отражение в случае двух поверхностей плавает от 16 до 0 %.

Да, да... до нуля. Это означает, что если изменять толщину стекла, то отражение рано или поздно ИСЧЕЗНЕТ!!!

Вы что-нибудь из этого понимаете? Как свет узнает, что мы добавили еще одну поверхность? Почему «выключается» отражение или, наоборот, усиливается до 16 %? Загадка. Сам Ньютон не мог ее разрешить...

Разве это не круто, наблюдать чудеса квантового мира, просто смотря в окно или на свое отражение в воде?

О том, как бьются ведущие физики мира над вопросом отражения в стекле, вы можете узнать из книги нобелевского лауреата [Ричарда Фейнмана «КЭД — странная теория вещества»](#).

«Волоколамское шоссе»

Есть книги, которые меняют судьбы людей и страны.

Ты можешь не знать о них, пока однажды не выйдешь на одну из таких книг. И она, как пазл, соберет в себе мозаику жизни страны.

Случайно вышел на книгу Александра Бека «Волоколамское шоссе». Ну как «случайно»... Попал на нее через наводку из книги Максима Батырева «45 татуировок продавана» (рекомендую тоже).

«Волоколамское шоссе» читается на одном дыхании. Говорят, что это лучшая книга о войне. Фильм «28 панфиловцев» — о той же истории.

Книга разошлась на цитаты, которые уже вплелись в жизнь страны. Предположу, что текст песни «Комбат» группы «Любэ», который пришел ее автору неосознанно, мог родиться после прочтения именно этой книги. Слова песни совпадают с сюжетом повести.

Читая в XXI веке «Волоколамское шоссе» 1943 года, находишь другие смыслы. Проводишь параллели с книгами Карлоса Кастанеды о силе духа.

В книге есть примеры дистанционного видения:

Взгляд скользнул от руки к лицу. Да, это был он, мой противник, немецкий командир с жестокими, острыми глазами. Обращаясь к кому-то, кто стоял рядом с ним, он произнес (я не понимал их языка, но одновременно и понимал: во сне, а также в видениях, предшествующих сну, бывают эти странности), произнес слово в слово мою фразу: «Они побегут, кинутся сюда, здесь мы их снова встретим огнем». И на карте, под острием карандаша, я видел не овраг, не завтрашнюю западню для гитлеровцев, а линию моего батальона. Я напряг зрение, чтобы разглядеть, чтобы зафиксировать точку, куда указывал карандаш; я всем телом порывисто подался туда... И открыл глаза.

Дежавю (полужирным выделено мною. — В. Н.):

Мы лежали, напряженно вглядываясь в мутную черноту ночи, вглядываясь туда, где исчез Пашко. Удастся ли ему? Будет ли сигнал? А потом? Как произойдет оно, это «потом»?

Странное ощущение пронзило на миг: показалось, будто все это, точь-в-точь как сейчас, когда-то уже было (а когда — неведомо, в какой-то другой жизни, что ли?) — мы вот так же лежали во тьме, притаившись, подобрившись сзади к сонному становищу врага, готовые вдруг прыгнуть туда. Странно, неужели это современная война? Не такой представлялась она.

Книгу можно даже представить как игру аватаров. Чего стоит фраза:

— Куда вы, товарищ Момыш-Улы? — сказал Панфилов, затем пошутил: — Хотите захлопнуть книгу на самом интересном месте? Так не полагается...

Мог ли он знать, что эти минуты, эти слова действительно войдут когда-нибудь в книгу?

Представьте, вот есть события, произошедшие в 1941 году под Москвой. Есть ты — читатель, и есть автор, который описывает события. И Панфилов «угадывает» про книгу. Проводит связь между прошлым и будущим. Шутка ли? Или, может, это был игрок?

Солдаты на поле. В игре под названием «жизнь». Скоро они умрут, но книга сделает их подвиг бессмертным.

Рекомендую прочитать книгу «Волоколамское шоссе». Скачать ее вы сможете по ссылке: <http://www.klex.ru/o3d>.

P. S.

Книга «Волоколамское шоссе» была настольной у Че Гевары, а в китайской компартии обязательна к прочтению.

Книга, которую стоит прочитать

«Какую одну книгу вы порекомендуете прочитать?» — спрашивают меня читатели.

Из новых книг впечатление произвел «Манифест великого тренера: как стать из хорошего спортсмена великим чемпионом» Тима Гровера. В этой книге нет какой-либо полезной информации. Она ни о чем.

Книга передает СОСТОЯНИЕ автора. Его манифест.

Ты или понимаешь его всем своим существом, или нет. Пришел к осознанию, что накапливание информации из книг не самоцель. Важно уловить состояние, которое хочет тебе передать автор. Поймаешь, поверишь — и оно станет твоим.

К сожалению, по моему наблюдению, большинство людей только на словах хотят стать лучше и богаче. Они, извините, не врубаются в тему. Например, что может быть проще, чем читать каждый день книги? Или быть пунктуальным? Отвечать за данное слово? Бросить курить вообще элементарно, если не начинать. ;)

99 % окружающих не понимают принципа пунктуальности. Так же как другие 99 % не понимают, что тайм-менеджмент — это чушь. Времени навалом, ты только главное делай, и всё! Это секрет. Принцип 80/20 работает на полную катушку. Поверь, воплоти — и будет тебе счастье.

Я сперва очаровался людьми, а потом меня стало от них тошнить. Ходят, жалуются, спрашивают совета, а потом ничего не делают. И совет ведь не поможет!!! Тут дело в состоянии. Ты или понимаешь, о чем это, или нет. Поэтому и не будут работать курсы по самосовершенствованию, ведь дело не в информации или знаниях. Оно в понимании и вере. Этого и достаточно для успеха.

Если вы прочтете книгу Тима Гровера «Манифест великого тренера: как стать из хорошего спортсмена великим чемпионом», поймете ли вы, о чем это он? Попробуйте!

Уборка в стиле дзен

В Японии существует не только [магическая уборка](#), но и уборка в стиле дзен.

Шуке Мацумото в книге «Уборка в стиле дзен. Метод наведения порядка без усилий и стресса от буддийского монаха» делится секретами мастерства наведения порядка в буддийских монастырях.

Знаете ли вы, что уборка — это прямой путь к просветлению?

Шуке Мацумото пишет:

«Известна история, как один из учеников Будды Шакьямуни смог достигнуть просветления — сатори. Он старательно работал метлой.

Один из учеников Будды достиг просветления, подметая двор веником.

Считается, что божество Усусама Мёо пришло к просветлению именно в туалете, поэтому эта комната является священным пространством».

Вот оно, почему в туалете приходят оригинальные мысли! Божество Усусама Мёо!

По туалету и ванне можно многое сказать о человеке. Я стараюсь избегать общения с людьми, у которых дома грязные ванны и неопрятные туалеты. Эти люди не догоняют сущности вещей.

«Если войти в сырую ванную, то и на сердце будет ощущение сырости. Если в ванной комнате появится плесень, то она заведется и в сердце» (Шуке Мацумото).

Туалет нужно мыть после каждого посещения.

«Чтобы в туалете всегда было чисто, необходимо убирать его после каждого использования, оставляя для следующего посетителя еще чище, чем он был прежде».

Я знаю ресторан, где это делают!!! После каждого клиента заходит сотрудник. Они это поняли!!! Принципы уборки, принятые у буддийских монахов, необходимо использовать в бизнесе. С таких книг нужно начинать обучение сотрудников.

Туалет, унитаз — это окно в мир. Он должен доставлять неописуемую радость. Японцы считают, что как человек относится к отходам, так и Вселенная будет относиться к нему. Унитаз и ванная как показатели статуса.

Есть моменты, о которых и не знал, например:

«В процессе использования туалета поставить левую руку на пояс и щелкнуть указательным и большим пальцами правой руки. До и после справления нужды делают три щелчка. Щелчок пальцами обладает символическим знаком очищения от грязи».

Щелкай пальцами и взлетай! Тренируй осознанность! Надо попробовать.

Интересно, что монахи проводят определенные типы уборки себя и пространства в зависимости от цифр в дате:

«Монахи храма Эйхэйдзи стригут волосы в даты, в которых есть цифра четыре или девять».

В храме Эйхэйдзи мы занимаемся такой уборкой (труднодоступных мест) в те числа, в состав которых входят цифры три и восемь».

Монахи в храме Эйхэйдзи посвящают ремонту изношенной одежды дни, в которых есть число четыре или девять».

Прямо вижу рекламные акции парикмахерских: «Акция! Будь как монах, стригись 4, 9, 14, 19, 24, 29-го каждого месяца и получи скидки-скидки».

Монах монаху рознь. В [монастыре Менри](#) нам рассказывали, что они не моют голову. Или, может, не так слышал. Но там, в Менри, чисто и красиво!

[Бонусом в Менри](#) вкручивают прутик прямо в мозг... ;) тем самым ты получаешь гарантированное благоприятное перерождение (если вдруг не получится достичь состояния будды).

Еще из секретов. Автор книги «Уборка в стиле дзен» рекомендует носить только белое нижнее белье (здесь могла бы быть реклама бренда производителя):

«Между прочим, монахи всегда носят белое нижнее белье... Даже надевая поверх него одежду, чувствуешь, как белизна проникает внутрь тебя. Тем, кто не любит белое белье, может быть, стоит попробовать».

Вдруг белое нижнее белье помогает достичь просветления? Нужно закупиться новой партией белоснежных трусов (рекомендую ткань «модал»).

Книга «Уборка в стиле дзен» читается за полчаса и дает инсайты на всю жизнь.

Рекомендую к прочтению. Я понял, что многое упускаю в своей практике осознанности. Даже многолетняя японская уборка не освободила меня от беспорядка в доме.

Не знаете, с чего начать саморазвитие?

Начните с уборки. Японской магической. В стиле дзен!

P. S.

Монахам легко. У них детей нет. Этим маленьким квантам хаоса и беспорядка. Если у вас есть дети, то задача порядка и уборки выходит на качественно новый уровень. Глядишь, можно будет достичь состояния будды во время уборки прямо в этой жизни!

В погоне за Солнцем

*Беги, беги за солнцем,
Сбивая ноги в кровь.
Беги, беги, не бойся
Играть судьбою вновь и вновь.
Лети, лети за солнцем
К безумству высоты.
Лети, лети, не бойся,
Так можешь сделать только ты...*

«Ария»

Вы любите научные книги?

Хороших книг на русском языке о Вселенной издано не так уж и много. Они все поместятся на одной полке шкафа. Такие книги бесценны тем, что отвечают на вопросы, которые задавали себе люди на протяжении тысячелетий.

Какой формы Земля, крутится ли она? Что представляет собой Солнце? В центре ли Вселенной мы живем? Или же ограничиться тем, что Земля плоская, покоится на черепахах и нас окружают хрустальные сферы (так считал Аристотель)?

Попалась мне в руки книга Ричарда Коэна «В погоне за Солнцем». Это такой толстенный труд, раскрывающий историю исследования Солнца. Начал читать и нашел ответы на вопросы, которые меня волнуют прямо сейчас.

Например, почему люди не хотят заниматься саморазвитием? Философ Жан Бодрийяр, правда, дает ответ на этот вопрос: массы уклоняются от какого-либо развития по природе своей.

Если проследить на протяжении тысячи лет историю открытий, связанных с Солнцем, то увидим, что мало кому эти знания были нужны. О том, что Земля вращается вокруг Солнца, говорил Джордано Бруно, а его — на костер.

Тысячи лет (!!!) люди последовательно уклонялись от новых знаний. Церковь защищала свою власть и большие галлюцинации. Ватикан признал, что Земля вращается вокруг Солнца, только в... 1992 году.

Ученым, изучающим Солнце, было достаточно просто прочитать книги (если они сохранились) своих предшественников, которые писали до них за тысячу лет! Все уже было открыто, измерено. Но люди, живущие в галлюцинациях и обладающие властью, не пропускали эти знания. И их приходилось открывать заново.

Мы живем в узком промежутке времени. Наше окно восприятия — около ста лет. Чтобы захватить природу человека, можно взглянуть на историю в рамках тысячелетий. Книга Ричарда Коэна «В погоне за Солнцем» не только об изучении светила, но и о человеческом невежестве, которое пронизывает историю.

Что люди не замечают прямо сейчас?

Может, то, что они живут в галлюцинациях, которые сами себе порождают? Ведь не могли же люди додуматься, что Земля вращается вокруг своей оси (это даже не чувствуется), а сам язык вводит в заблуждение, говоря, что «солнце всходит и заходит». Так же не чувствуется, что каждый из нас создает галлюцинации и верит в них.

И остается вопрос: нужно ли заморозить знание о галлюцинаторной природе человека или осознать его и идти дальше? Это как с открытиями в изучении Солнца. Они же разрушали галлюцинации. Кому это понравится?

Анатомия вкуса

Знаете ли вы, что каждый двадцатый ген в нашем организме кодирует рецептор запаха?

Об этом можно узнать из книги Боба Холмса «Вкус. Наука о самом малоизученном человеческом чувстве».

Правда, не все эти гены активны.

«К своему изумлению, они обнаружили не несколько десятков таких генов, а почти тысячу!»

Только задумайтесь: геном человека содержит всего около 20 000 генов, которые кодируют все генетические инструкции, необходимые для превращения оплодотворенной яйцеклетки в функционирующее высокоорганизованное человеческое существо со всеми его тканями и системами органов, включая головной мозг, со всеми молекулярными сигналами, обеспечивающими работу этого сложнейшего организма, и при этом каждый двадцатый ген кодирует рецептор запаха! Это все равно что прийти в библиотеку, содержащую все накопленные знания о нашем мире, и обнаружить, что каждая двадцатая книга посвящена ремонту автомобилей. Кто бы мог подумать, что обоняние составляет настолько значимую часть того, что мы есть?

При ближайшем рассмотрении больше половины этих генов обонятельных рецепторов оказались тем, что генетики называют псевдогенами — то есть нефункциональными остатками генов, утратившими способность к экспрессии на каком-то этапе нашей эволюции» (Боб Холмс, «Вкус. Наука о самом малоизученном человеческом чувстве»).

И это еще не все. Оказывается, человек может воспринимать запах не только через нос!

«Хотя наши носы плохо приспособлены для вынюхивания следов на земле, они замечательно подходят для того, чтобы улавливать другой класс запахов — а именно запахи пищи. На самом деле мы, люди, можем быть непревзойденными виртуозами в этом деле, не знаящими себе равных во всем остальном животном мире. Каким образом нам это удается?..

...есть еще один путь, по которому пахучие вещества могут попасть на наш обонятельный эпителий: сзади, через носоглотку. Это ретроназальное обоняние работает только тогда, когда мы что-то едим или пьем. Когда мы делаем выдох, некоторые из пахучих компонентов еды или напитка поднимаются через носоглотку в носовую полость и попадают на обонятельный эпителий с другой стороны. На самом деле анатомия нашей глотки такова, что способствует прохождению запахов пищи в носовые раковины при выдохе...

По словам Шеперда, способность к ретроназальному восприятию запахов присуща исключительно людям» (Боб Холмс, «Вкус. Наука о самом малоизученном человеческом чувстве»).

На вкус еды влияет не только запах, но и посуда, обстановка, звуки!!! Вкус, например, вина определяется формой бокала (при условии, что этот бокал виден).

Можно изменить вкус обычных блюд на кухне, просто поменяв тарелки и вилки.

Узнать подробнее о научных исследованиях вкуса вы сможете из книги Боба Холмса «Вкус. Наука о самом малоизученном человеческом чувстве» (можно найти на сайте книжного братства).

P. S.

Мы решили семьей проверить теорию вкуса и отправились в специфический ресторан города Краснодара.



Дети не одобрили голубые и розовые спагетти. Кто бы сомневался. ;)

Почему стоит прочитать книгу «Утро магов»

Книга Луи Повеля и Жака Бержье [«Утро магов»](#) — это та книга, которую нужно когда-нибудь прочитать. Классика жанра.

Она возвращает в наш мир чувство тайн и загадок. Непознанное. Эта книга расширяет границы разума, как в этой истории из нее:

«Встреча с другим миром, — говорит он, — это не только выдумка. Это может случиться с людьми реально. С животными так же. Порою границы скользят или пересекаются: достаточно быть на месте в нужный момент. Я видел, как это случилось с вороной.

Эта ворона — моя соседка. Я никогда не причинял ей ни малейшего зла, но она заботится о том, чтобы держаться на вершинах деревьев, летать высоко и избегать людей. Ее мир начинается как раз там, где останавливается мое слабое зрение. Однако как-то утром все было погружено в исключительно густой туман, и я брел к вокзалу ощупью.

Неожиданно на высоте моих глаз появились два огромных черных крыла, впереди которых торчал гигантский клюв, — и все произошло молниеносно: ворона издала крик ужаса, такой, подобного которому я никогда больше не желал бы услышать. Этот крик мучил меня всю вторую половину дня. Мне пришлось смотреть в зеркало и спрашивать себя: что же во мне такого возмутительного.

В конце концов я понял. Граница между нашими двумя мирами соскользнула из-за тумана. Ворона, думавшая, что летит на обычной для себя высоте, вдруг увидела потрясающее зрелище, которое для нее противоречило всем законам природы. Она увидела человека, идущего по воздуху, в самом центре вороньего мира. Она встретила с демонстрацией самой абсолютной странности, какую только может вообразить ворона, — увидела летающего человека...» (Луи Повекль, Жак Бержье, «Утро магов»).

В книге собраны мистические истории за все время. Показывается на примерах, что многие научные открытия могли совершиться на несколько столетий раньше! Они публиковались в книгах, но их не замечали. Авторы предлагают создать бюро, которое будет изучать древние тексты на предмет их реализации в настоящем.

Если вы любите загадки, то эта книга для вас.

Как вам идея алхимиков, что можно превратить металл в золото с помощью космических лучей? Представьте себе алхимика древности, он повторяет тысячи раз химические реакции в поисках философского камня, который превращает металлы в золото и дает эликсир жизни. И что, если однажды космическая частица, которая пролетает сквозь нашу планету, примет участие в этой реакции?

Что, если такие гости из космоса попадут в человека (как гроза)? Вдруг так и становятся просветленными? Случайная частица из космоса...

На середине книги (как и этой статьи:)) срабатывает [закон Годвина](#). Начинает разворачиваться история Третьего рейха. Как Гитлер пришел к власти, как его готовили, может даже гипнотизировали. Какая была у фашистов космогония мира. Они верили во вселенную вечного льда. Борьбу пламени и льда. И вот люди в XXI веке смотрят популярный сериал «Игры престолов» с точно такой же концепцией борьбы льда и пламени.

«Гитлер был глубоко убежден, что он заключил союз с холодом и что снега русских долин не смогут задержать его продвижение. Человечество под его руководством войдет в новый цикл огня. И оно входило. Зима отступает перед легионами — носителями пламени.

Хотя фюрер уделял исключительное внимание материальному снабжению своих войск, он дал солдатам для русской кампании только жалкое дополнение к одежде: шарф и пару перчаток.

А в декабре 1941 г. термометр внезапно опустился ниже сорока. Предсказания оказались ложными, пророчества не осуществились, стихии восстали, звезды в своем движении вдруг перестали работать на „мессию“. Лед торжествовал над огнем» (Луи Повель, Жак Бержье, «Утро магов»).

Или же кто-то из магов СССР позаботился о холоде...

Есть версия, что в Гитлера вселился демон. И это была война высших сил. Можно объяснить и проще. Пример со Второй мировой войной показывает, в каких галлюцинациях могут находиться целые народы.

«Своей безумной мыслью они возносились к бесконечным пространствам неба, а умерли в подземелье.

Они думали создать Человека-Бога, которому покорятся стихии. Они верили в огненный цикл. Они мысленно побеждали лед на Земле и в Небе, а их солдаты умирали, спустив брюки, с отмороженными задами.

Они составили себе фантастическое представление об эволюции пород в ожидании потрясающих мутаций. А последние сообщения из внешнего мира поступали к ним от сторожа берлинского зоопарка, который, взобравшись на дерево, сообщал в бункер по телефону последние новости» (Луи Повель, Жак Бержье, «Утро магов»).

Наш мир более загадочен, чем вам кажется!

Эффективный руководитель

Какими навыками должен обладать эффективный руководитель?

Где бы вы ни работали, вы можете являться руководителем. Маленьким или большим. Под вашей ответственностью могут быть сотни людей или только вы сами. От вашей работы зависит продуктивность компании. Что же нужно развивать в себе?

Прочитал на эту тему книгу Питера Друкера «Эффективный руководитель». И оказалось, что до его мыслей как-то дошел сам в философии управления временем. О своей методике работы со временем рассказываю в [курсе «Могущество времени»](#). Вы можете [получить его бесплатно за отзыв к одной из моей книг](#).

Мысли сходятся! Вот как Питер Друкер описывает шаги на пути к эффективности:

1. Первый шаг на пути к достижению эффективности — регистрация расходов времени. Это механическая процедура, если не механистическая. Руководителю необязательно выполнять ее самому; с ней отлично справится секретарь или помощник. В любом случае регистрация непременно принесет плоды.

Результаты появятся быстро, возможно, даже немедленно. Если выполнять такую процедуру постоянно, фиксирование трат времени будет подталкивать руководителя к следующим шагам по достижению еще большей эффективности в работе.

Анализ трат времени и отказ от непродуктивных видов деятельности требуют принятия некоторых элементарных решений. Необходимо изменить свое поведение, отношение и интересы. Ставится вопрос об относительной значимости разных способов использования времени, разных занятий и их целей. Ответ повлияет на уровень и качество значительной доли выполняемой работы. В общем, на этом этапе достаточно каждые несколько месяцев проверять список дел по специальной форме, чтобы следить только за эффективностью использования самого дефицитного из всех ресурсов руководителя — времени.

2. На следующем этапе руководитель сосредоточивает свое внимание на личном вкладе. Здесь имеется в виду подход уже не методический или процедурный, а концептуальный. Руководитель переходит от процедуры к концепции, от механики к анализу, от простой продуктивности к ориентации на результат. На этом этапе он приучает себя обдумывать, за что ему платят зарплату и какого вклада ожидают взамен.

3. Усиление сильных сторон — прежде всего установка, выраженная в поведении человека и требующая фундаментального уважения к личности — как к своей, так и других людей. Это система ценностей в действии, но и «обучение через

действие» и саморазвитие за счет практики. Повышая продуктивность сильных сторон, руководитель объединяет индивидуальные цели с потребностями организации, индивидуальные способности с результатами деятельности организации, индивидуальные достижения с возможностями организации.

Это же принцип 80/20! Определите главное и делайте только его. Станьте эффективными!

P. S.

Если слово «саморазвитие» еще как-то непонятно звучит в нашем обществе, то успешные компании давно уже сосредоточились на нем:

Саморазвитие успешного руководителя — основная потребность любой организации — коммерческого предприятия, правительственного учреждения, исследовательской лаборатории, больницы или военной организации. Это очередной шаг в направлении реальных результатов ее деятельности. Работая над повышением своей эффективности, руководители повышают уровень деятельности всей организации, расширяют горизонты свои и окружающих людей.

Питер Друкер, «Эффективный руководитель»

Почему я об этом не подумал?

Вы хотели бы, чтобы ваш вопрос сыграл на телепередаче «Что? Где? Когда?»?

Однажды у меня это почти получилось. В редкой книге Чарльза Маккоя «Почему я об этом не подумал?» нашел задачку. Вот она:

До середины 1950-х годов междугородная телефонная связь в США осуществлялась телефонистами. Затем были введены региональные коды, необходимость в телефонистах отпала, что существенно снизило стоимость звонков. Если посмотреть на цифры этих кодов, то может показаться, что телефонные компании присвоили регионам случайные значения. Например, у Нью-Йорка — 212, у Чикаго — 312, у Лос-Анджелеса — 213. Чтобы позвонить на Гавайи, нужно набрать 808. Однако телефонные компании, присваивая коды, следовали определенной логике. Попробуйте ее определить.

Отправил этот вопрос редакторам, со мною даже связались, предложили выслать фото для игры. Но на этом дело и заглохло. А вопрос-то был хороший! И какой ответ!

Вот он:

Телефоны с кнопочным набором номера получили широкое распространение только в 1960-х и 1970-х годах. До этого использовались вращающиеся диски, и набор номера занимал больше времени, особенно если номер состоял из большого количества цифр. Набор меньших цифр требует меньше времени для возврата диска в исходное положение. Телефонные компании присвоили коды с меньшими цифрами регионам с большим населением (выделено мною. — В. Н.), например, Нью-Йорк — 212, Лос-Анджелес — 213, а маленькие Гавайи получили код 808.

Красиво? Взяли бы этот вопрос знатоки? ;) Книга Чарльза Маккоя отпечталась в моей голове своим названием: «Почему я об этом не подумал?». Каждый раз вспоминал ее, когда удивлялся пропущенному очевидному решению. Ну почему я об этом не подумал?

Спустя десятилетия после выхода книги «Почему я об этом не подумал?» решил найти ее в электронном виде. И выяснилось, что ее нет!

Нашел на своих полках запылившийся экземпляр и дал ему новую жизнь в цифре. Скачать книгу «Почему я об этом не подумал?» вы сможете по ссылке: http://www.koob.ru/mccoy/why_didnt_i_think_of_that. Вы можете загрузить книгу в исходном скане (pdf) или распознанную в формате doc.

Считаю, что это книга, которую стоит прочитать! Не случайно ее автор — судья Верховного суда Калифорнии. Его работа требует пристального внимания к качеству мышления.

Улучшите свое мышление. Прочитайте эту книгу.

Рискуя собственной шкурой

Нассим Талеб, автор таких книг (рекомендую), как «Одуроченные случайностью» и «Черный лебедь», в 2018 году выпустил новую книгу — «Рискуя собственной шкурой».

Главная ее мысль: «Не поступайте с другими так, как не хотите, чтобы поступали с вами». Кажется, очевидно. Но в нашем мире проблемы возникают из-то того, что люди принимают решения, за последствия которых не несут ответственности.

Нассим Талеб пишет:

Важнее всего здесь то, что убытки интервенциониста не касаются. Он продолжает действовать из загородного дома с регулицией теплового режима, гаражом на две машины, собакой и маленькой игровой площадкой, на которой растет трава без пестицидов, чтобы сверхзащищенным 2,2 ребенка не дай бог не был нанесен какой-либо вред.

<...>

В итоге мы получаем тех, кого называем интеллектуалами, — людей, живущих в бреду, буквально умственно отсталых просто потому, что им не нужно платить за последствия своих действий; они повторяют выхолощенные современные лозунги (скажем, твердят о „демократии“, поощряя головорезов; демократия — то, о чем они читали, когда учились в университете).

<...>

За ошибки интервенционистов, сидящих в уютных офисах с кондиционерами, должны были расплачиваться невинные: езиды, христианские меньшинства Ближнего Востока, мандеи, сирийцы, иракцы и ливийцы.

Люди совершают действия, а от последствий они защищены. Или же им за их жизнь не успевает бумерангом вернуться результат их решений. В этом и есть проблема того, что мы наблюдаем.

Уже приводил в статье [«Антипринцип 80/20»](#), что чиновникам проще построить 3D-модель движения общественного транспорта из космоса, нежели реально проехать на том же трамвае в час пик. Чиновник оторван от реальности, как космос от Земли.

Архитекторы застраивают районы бетонными коробками и даже не удосуживаются потом посмотреть, а как же живут в построенных домах люди. Вас это не удивляет?

У меня много знакомых архитекторов. Им как-то совсем неинтересно, что получается в результате их трудов. Школа, стадион, жилой район — они их проектируют, но не решаются поехать и посмотреть, что же получилось в итоге.

Даже если ты создаешь дома у черта на куличках, купи билет, возьми фотоаппарат — и вперед! Это же твоя жизнь, твоя миссия, твое портфолио.

Проблемы возникают из-за отсутствия обратной связи.

Нассим Талеб пишет, что хорошо будет функционировать мир, когда человек будет отвечать «своей шкурой» за свою работу. Если же такой ответственности нет, то мы получаем проблемы в медицине, образовании, строительстве...

Обратная связь дисциплинирует людей. Система отзывов делает из человека Человека. Мы еще находимся в промежуточной стадии развития, когда люди не получают «обратки» за свои поступки. Рабочие могут делать ремонт кое-как, и им за это ничего не будет. Еще немного времени — и таких людей сметут технологии с отзывами. Одна-две ошибки — и человек останется без работы и с испорченной репутацией.

Залог же хороших проектов — «отвечать шкурой», пробовать на себе. Например, наш проект b17.ru. Мы же его делаем в первую очередь для своего удобства! Если что-то на сайте будет не так, то мы первые же и столкнемся с этим. Нам самим станет неудобно, и мы исправим недостаток.

Вы можете использовать правило «отвечать своей шкурой» для выбора продуктов, компаний, партнеров. Если человек не знает последствий от своих действий, то не имейте с ним дела! Это простой тест. Например, финансовый консультант может получать проценты с прибыли клиента от хороших советов, но он не несет убытков от советов ошибочных. Он ничем не рискует! Следовательно, с работающими по такой схеме финансовыми консультантами не нужно иметь дела.

С помощью правила «рискуй собственной шкурой» можно было бы отладить большинство государственных механизмов. Пусть чиновники учат детей в наших университетах, лечатся в наших больницах (лучше быть здоровым), отдыхают на наших курортах, перемещаются на общественном транспорте...

Обратная связь. Это же так просто!

Книга Нассима Талеба «Рискуя собственной шкурой» вам в помощь.

P. S.

А вы получаете обратную связь от своей работы?

Трамп и эпоха постправды. Куда катится мир?

Кого Бог хочет погубить, того он сначала лишает разума.

Вы заметили, что западные СМИ сходят с ума?

Эти люди обвиняют Россию во вмешательство в выборы в США, тогда как сами разрушили несколько государств и вмешиваются во внутреннюю политику стран по всему миру.

Или вот дело Скрипалей. Кто-то кого-то якобы отравил. Вой на весь мир. И тут же союзник США Саудовская Аравия убила и расчленила оппозиционного журналиста Хашогги в посольстве в Стамбуле. Вы не читали эту историю? И не читайте. Там такая Жуть!

И что ответил на это западный мир? А ничего. Они ведь (Саудовская Аравия) признались, что сделали это, значит, все в порядке! Цивилизация! А признались только потому, что турки предусмотрительно вели аудио- и видеофиксацию в своих зданиях.

И эти люди учат нас жить! На Западе с их борьбой за равенство дошли до того, что самым угнетаемым классом стал белый здоровый мужчина, придерживающийся традиционных взглядов.

И знаете ли вы, что 50 % американцев ненавидят другие 50 %? Они испытывают друг к другу ненависть!

Ситуация с психикой западного мира стала так плоха, что [Кен Уилбер](#) (американский философ и писатель) не выдержал и написал книгу на несвойственную ему тему — «Трамп и эпоха постправды».

В ней он описывает изнутри, что происходит в американском обществе: они сошли с ума. Оказывается, мы со стороны видим только часть картины сумасшествия. Там такие закидоны! Проблемы на философском уровне!

На Западе решили, что ИСТИНЫ нет!

Иными словами, решающим фактором выступает нарциссизм: в культуре постправды то, что я хочу считать истинным, и есть истина. Президент Трамп даже не пытается этого скрыть: он самозабвенно врет и искажает факты (Кен Уилбер).

Теперь вы понимаете, почему они врут?

У них правда то, что они сами считают правдой. Проблема в мышлении. На Западе люди уверены, что все равны, но они равнее других. Все точки зрения имеют право на существование, но «если ваша отличается, то мы будем бомбить ваше государство». Их не смущает, что их логика противоречит сама себе.

Им бы Федора Гиренка почитать, но им до его понимания, как до Бутово. ;)

Проблема западного мира, как я понял Кена Уилбера, заключается в том, что передовая страна мира, каковой считали свою американцы, зашла в тупик. Ну еще бы, при таких-то проблемах с головой.

Кен Уилбер выделяет несколько стадий развития личности: бежевый (инстинкты), пурпурный (магическое мышление), оранжевый (научные достижения), зеленый (чувствительная самость), бирюзовый (бирюзовое мышление задействует всю спираль целиком; видит множество уровней взаимодействия; распознает гармонию, мистические силы и вездесущие потоковые состояния, которые пронизывают любую организацию. 0,1 % населения, 1 % власти).

Власть в США находится в руках зеленых с их логикой: ради решения проблем экологии уничтожим весь мир. А все предыдущие стадии развития человека (бежевый — оранжевый) ими презираемы и должны быть направлены на путь истинный — «Давайте их разбомбим!».

В общем, Федора Гиренка на них нет. На Западе застряли на промежуточной стадии развития, осознают тупик и сходят от этого с ума.

Что же делать?

Манифест Кена Уилбера — на последней странице книги:

Единственные, кому следует позволять политически трудиться над выстраиванием светлого будущего — и кто действительно должен над этим трудиться, — те, кто по-настоящему понимает, что делать это вовсе не обязательно; кто видит всецелую полноту Великого совершенства в каждом из мгновений существования, но кто, тем не менее, трудится над благоустройством (или преобразованием посредством лидерства) явленного мира, в котором раскрывается все больше, и больше, и больше Добра, Правды и Красоты.

Прямо здесь, прямо сейчас, в величественно явленной Вселенной, открывающейся нашему взору из мгновения в мгновение в этом непреходящем настоящем. В совершенстве понимая, что весь мир есть не что иное, как сновидение бесконечного Духа, причем каждый из нас непосредственно и в реальности является самим этим Духом, грезящим о мире к своему вящему изумлению.

И мы можем пытаться бесконечно и неустанно исправлять этот мир... или просто пробудиться.

Или — вот он, истинно предельный секрет — мы можем открыть для себя интегральные, целостные объятия, которые позволяют охватить и то и другое, всецело освободив (пробудив нас ото сна) и всецело нас удовлетворив (исправив мир). И все это чудесным и совершенным образом осуществляется в одно и то

же мгновение, простирающееся из настоящего в настоящее в бесконечном „сейчас“.

P. S.

По Кену Уилберу, мир придет к тому, что люди начнут заниматься... саморазвитием. Как неожиданно. ;)

Теория страстей или мир будущего!

Почему люди, в большинстве своем, несчастны?

Цивилизация достигла такого уровня, что мы живем лучше, чем короли. Но счастливее почему-то не становимся. Решение этой проблемы предложил еще в 1808 (!!!) году французский философ Шарль Фурье (ряды Фурье — это другой Фурье). Он издал книгу «Теория четырех движений и всеобщих судеб». И только в 2018 году эта книга была переиздана на русском языке.

«Теория четырех движений и всеобщих судеб» относится к тем книгам-первоисточникам, которые втихую меняют мир. Ее читал Федор Достоевский.

Именно Шарль Фурье сконструировал слово «феминизм» и пропагандировал свободу женщин. Фурье был убежден, что «расширение прав женщин — это главный источник социального прогресса».

Передам вам свое видение идей Фурье. Люди несчастны, потому что живут в цивилизационном строе, который создан не для счастья. Цивилизация не учитывает влияние человеческих страстей и даже подавляет их!

За примером в XXI веке далеко летать не нужно. В той же суперцивилизованной Японии уже нельзя даже касаться (!!!) другого человека. Что же говорить об обнимашках, поцелуях и свободной любви.

Сама организация совместного проживания людей в городах не соответствует идеальному божественному воплощению. У живых существ в теории есть идеальная форма сосуществования. У муравьев — муравейники, у пчел — ульи... А у людей?

Мы разобщены, живем каждый сам по себе. В бетонных коробках. Мысль Фурье в том, что можно создать идеальное общество. Автор его детально описывает. И это общество будет создано, когда человечество дорастет до этого. Сейчас же, как и в 1808 году, идут темные века!

Шарль Фурье из 1808 года описывает один в один наш XXI век. Те же дикие и невежественные люди. Те же проблемы. Общество еще не готово к объединению и совместному решению вопросов. Достаточно войти в группу WhatsApp своего дома, чтобы через несколько минут покинуть ее, увидев интеллектуальное варварство и тупость соседей. О каком объединении мы можем говорить, если люди в пределах дома договориться друг с другом не могут?

В книге удивительно точно описывается экономика, которая за 200 (!!!) лет по сути не изменилась. Автор в 1808 году задает те же самые вопросы, что возникают у меня в году 2018-м. Например, меня волнует, как таксисты возят за столь низкие цены? Читаем Шарля Фурье:

Посудите сами: кому из разумных людей может в нормальном состоянии прийти в голову возить людей в почтовой карете из Парижа в Ренн и обратно за 18 фунтов! Эта сумасбродная идея порождена манией разорить конкурента. В результате этих фокусов целый ряд чемпионов обанкротился...

Автомобили сменили кареты, а смысл не изменился.

Даже мошеннические схемы остались без изменений! Фурье описывает, как в его время мошенники набирают кредиты, объявляют себя банкротами и забирают себе деньги. Это же ситуация XXI века, когда Центробанк отзывает лицензии у банков, которые присвоили себе деньги вкладчиков. Владельцы этих банков спокойно живут на воле где-нибудь на Багамах.

Мысли странствуют через века, не находя своего завершения. Я уже писал, что многие простые открытия недоступны для распространения и сегодня. Например, знание о том, что большинство проблем с психикой и здоровьем приобретается в роддомах. Роддома — это обители зла. Сколько столетий нужно кричать об этом, пробиваясь сквозь невежество масс?

Или ранний отказ от грудного кормления. Мать передает ребенку через молоко иммунитет; более того, исследования показывают, что ребенку передаются настройки времени (!!!) при появлении на свет. У нас же детей убирают в бездушные боксы, сбивая всяческие ритмы. И потом мы удивляемся, откуда у нас такие больные и дикие люди. Из роддомов!

Шел 2018 год...

---- Вы здесь ----

Шарль Фурье писал про открытия:

Яркое доказательство — стремя: столь простое изобретение доступно любому ребенку; а между тем прошло пять тысячелетий, прежде чем оно было изобретено. В античные времена всадники чудовищно утомлялись; благодаря отсутствию стремени они наживали серьезные болезни, и по дороге расставляли подставки, чтобы легче было садиться верхом на лошадь.

Можно удивляться легкомыслию людей древности, и, однако, это длилось пятьдесят веков, тогда как самое маленькое дитя могло бы предотвратить это неудобство. С тем же безрассудством род человеческий не подумал о сериях страстей, для открытия которых достаточно было бы самой незначительной учености.

Прошло более 200 лет, а человечество не изменилось. Сам строй остался тем же. И люди обречены страдать в нем, потому что цивилизация не учитывает истинные страсти людей. Она их блокирует и подавляет. Вместо друзей к нам приходят посылки из интернет-магазинов. Вместо любви выпускаются резиновые куклы. Друзей покупают через интернет...

Шарль Фурье богато описывает утопическое будущее. В нем хочется жить!
Другой вопрос, что это общество будет построено, может, только через тысячу лет после нас. Но помечтать о нем можно уже сегодня!

Прочитайте книгу Шарля Фурье «Теория четырех движений и всеобщих судеб».
В ней что-то есть.

Обнимите своих клиентов

Как увеличить прибыли в своем бизнесе?

Расскажу историю, а в ее завершение дам наводку на книгу, которую необходимо прочитать предпринимателю.

История. Рядом с моим домом расположен магазин по продаже ламп и светильников. Регулярно покупал там светодиодные лампочки, и сотрудники магазина каждый раз клятвенно произносили продающий скрипт: «Если лампа перегорит, то в течение трех лет вы сможете принести ее обратно без чека и без коробки, мы ее заменим».

Шли годы... И вот однажды две лампы перегорели одновременно. Вот мой шанс проверить обещание магазина. Прошло ли только 3 года с момента покупки?

Залез в кладовку, где хранятся бумаги, не попавшие под магическую японскую уборку, и обнаружил чек на те самые лампы. И о чудо! Гарантия (3 года) истекла ровно через 2 дня! Вуаля, теперь у меня на руках козырь в виде чека! Пойду тестировать магазин.

Прихожу в магазин. Говорю: «Здравствуйте, я ~~по программе защите свидетелей~~, наступил тот самый день, момент истины, я пришел проверить, как вы держите обещания». Даю лампы новой девочке-продавщице, козырь-чек держу при себе. Интересно посмотреть, как они будут работать, поверят ли на слово или будут проверять срок гарантии.

Мне спокойно, но без радости предлагают взамен самые дешевые лампы и тут же сообщают, что нужно заполнить заявление на возврат — огромное полотно такое. Допустим. Давайте ручку!

— Нам нужна еще ксерокопия паспорта, — заявляют мне.

— Пришлю по WhatsApp.

— Нет, так не годится. Нужен паспорт.

— Девушка, вы сейчас совершаете первый смертный грех бизнеса: [морочите мне голову](#). Вы что, думаете, я сюда к вам за лампочками пришел? (На самом деле мне материал для статьи нужен.)

— Не орите на меня.

О! Я даже не начинал. ;) И почему люди не понимают, когда с ними нормально разговариваешь? Необходимо повышать голос. Как маленькие.

Тут на помощь продавщице приходит опытный сотрудник, и мне выписывают лампы без заявлений. В итоге тест они провалили, но могло быть для них еще и

хуже. Могли отказать мне в обмене, это бы им вылилось в миллион рублей упущенной прибыли из-за отзыва на «Яндекс-картах». Как они этого не понимают?

С продавщицами ясно. Эти глупые создания порхают по магазину, чтобы было красиво. Но ведь они — это окончания нерва всей системы этого бизнеса. От их поведения зависит, вернется ли покупатель в магазин или нет. Морочить голову из-за двух лампочек и упустить меня как клиента, мои рекомендации... Это же глупо с их стороны! Магазины больше не относятся к бизнесу «купи-продай». Купить могу и на Алиэкспресс. Функция магазинов в другом — в том, чего не могут предоставить интернет-магазины.

В идеале они должны были с радостью узнать меня и предложить мне самые лучшие лампы в обмен. Скажете, придумываю? Большие деньги, по-настоящему большие, делаются на первоклассном обслуживании.

Рекомендую прочитать книгу Джека Митчелла «Обнимите своих клиентов. Практика выдающегося обслуживания». После ее прочтения руководитель бизнеса должен как минимум разрыдаться от осознания того, как он ведет дела и как это должно быть. Я сам плакал и плачу (в двух смыслах этого слова) до сих пор оттого, что мы не достигли пока таких высот обслуживания.

Книга Джека Митчелла «Обнимите своих клиентов. Практика выдающегося обслуживания» — для реально крутых предпринимателей, которые поймут, о чем говорит автор, и применят это на практике. Рекомендую!

Просветление как выздоровление

Вы хотите просветлеть? Проснуться, вырваться из мира грез. Избавиться от жизни внутри галлюцинаций.

Главный вопрос, который вам нужно задать себе: «А оно мне надо?»

Напомню, что Нео в «Матрице» после «пробуждения» оказался в канализации, которая была лишь еще одним слоем Матрицы. Под просветлением люди понимают совершенно НЕ ТО.

Они представляют себе этот путь как прогулку под солнцем где-нибудь на райских островах. На самом деле все наоборот. Возьмите свои представления о просветлении и выверните их наизнанку. Это будет оно самое!

Просветление — это отравление правдой.

На тему просветления хорошо пишет Джед Маккенна. Вот как он описывает этот процесс в книге «Духовная война»:

Жестокий желудочный грипп — это очень близкий физический эквивалент процесса духовного пробуждения, и это одна из тех метафор, которые становятся тем лучше, чем больше с ними играешь...

Никто не любит интенсивный желудочный грипп? Судороги, тошноту, рвоту? Нет? Понос, лихорадку, озноб? Никто? Чёрт, крепкий народ. Всю ночь лежать скрючившись на полу в ванной? Тело всё разбито и натужено? Никто? Постойте-ка, я не сказал самого приятного. Как насчёт свирепого желудочного гриппа, который продолжается полтора года, а может, два? Есть желающие? Нет. — Ну же, серьёзно, чего это стоит? — подзуживал я. — Ради чего стоило бы провести пару лет, корчась от желудочного гриппа?

Что бы могло заставить вас вынести это? Что бы могло заставить вас захотеть этого? — Я обвёл взглядом всю группу. — Миллион баксов? Лишние двадцать лет жизни? Возвращение умершего возлюбленного? — Они сидели молча и неподвижно. — Ах, да, я понял. А как насчёт ничего? Есть кто-нибудь? Два года выворачивания кишок наизнанку совершенно просто так? Очередь начинается слева. Кто первый?

Как вам такой подход? Никаких розовых пони. Только если вас ими не вывернет.

Просветление — это жесткая детоксикация организма. Она продолжается так долго, что ты начинаешь понимать слова «бесчисленное количество раз». Это какой-то вечный перепросмотр жизни и награда за него — НИЧТО.

На самом деле Джед Маккенна недоговаривает. Награда в том, что тебя всё перестает волновать. Ты не переживаешь и не испытываешь навязчивых мыслей. События происходят сами собой. Периодами приходится выдерживать цунами тоски и уныния. В такие моменты остается только ждать, когда оно успокоится. В

эти периоды представляю: если меня так накрывает, как же другие в такие дни с ума сходят. Их же вообще размазывает депрессия... ;)

Просветление — это как выздоровление от болезни. Ты болен, если тема просветления тебя волнует; когда перестанет — будешь здоров. Книги Джеда Маккенны вам в помощь, если оно вам надо: <http://www.koob.ru/mckenna/>.

Сила Деминга

«Нет пророка в своем отечестве» — это выражение отлично подходит для бренда Made in Japan.

Американский ученый, статистик и консультант по менеджменту [Уильям Эдвардс Деминг](#) не нашел поддержки своих идей у себя в США и отправился проповедовать в Японию. Там к нему прислушались и воплотили его идеи.

Как только японский менеджмент постиг смысл этой цепной реакции, все жители страны начиная с 1950 г. обрели общую цель, и имя ей — качество (Уильям Эдвардс Деминг, «Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами»).

В XXI веке в России менеджмент, кажется, так еще и не постиг идей Деминга. Его предложения противоречат большей части того, что вы знаете об управлении сотрудниками и производством. Например, по Демингу, не нужно гнаться за количественными целями, соревнования среди отделов внутри компании вредны, конкуренция вредна, система поощрения лучших сотрудников ошибочна...

Перескажу вкратце, как понял сам идеи Деминга. В компании за все отвечает высший менеджмент (!!!). Задача менеджмента — создать и наладить грамотно СИСТЕМУ. Сформулировать ее цель. Сотрудники на местах — это винтики, которые никак не могут повлиять на саму систему. Пытаться добиться повышения производительности, снижения брака от сотрудников с помощью штрафов и премий — ошибка. Нужно создать систему, которая исключает эти ошибки!!!

Отвлекусь. В России начали ловить коррупционеров, которые крали миллиардами. Истинная же проблема заключается в том, почему это вообще было возможно? Почему потоки денег направлялись туда, где их можно украсть? Это проблема системы, и решать ее нужно системно. На местах же пытаться как-то кого-то ловить — бессмысленно. Стращать наказанием — тоже. Нужен системный подход.

И ведь проблема решается! Например, с помощью сайта «Госуслуги» стало возможно получить загранпаспорт быстро и без очереди. Без взяток. Также стало возможным продлить права, никому за это не давая на лапу. Тот же ЕГЭ, который обвиняют в отуплении школьников, на самом деле был создан для того, чтобы убрать человеческий фактор из принятия решения об оценках. Многие, может, уже не помнят, а я учился в той системе. И оценка на вступительных экзаменах в институт определялась преподавателями на местах! Нужно было договариваться и иметь связи, чтобы поступить в институт.

Когда создается грамотная система, она исключает проблемы, которые существуют до нее. Посмотрите на «Яндекс-такси». Система отзывов сделала адекватных людей даже из тех, кто еще вчера спустился с гор. Система убирает

«бомбил» на вокзалах. Проблемы решаются сами собой! Кстати, напомним философское изречение: «Зло — это пустота, не заполненная добром».

Нужно создавать СИСТЕМЫ.

И еще идея из Деминга. У руководителей большие проблемы со знанием теории вероятности. Они путают случайные колебания системы со значимыми.

Например, произошел взрыв газа в Магнитогорске — и депутат (!) заявляет, что из-за этого нужно отключить от газа все дома в стране. Может, нужно отстранить от работы этого депутата, который незнаком с теорией вероятности? И еще лучше не допускать до государственного управления людей, которые даже мало-мальски не способны определять вероятности наступления событий.

Проблема со знанием вероятностей — фундаментальная. Деминг предлагает отказаться от оценок в школе, от деления сотрудников на успешных и отстающих. Представьте, что у вас в подчинении 10 сотрудников. Если вы решите их разделить на успевающих и тормозящих, то вы ВСЕГДА сможете это сделать. 5 туда — 5 сюда. Сам факт деления создает расслоение.

Деминг удивительно описывает сложные явления простыми примерами. Он иллюстрирует работу менеджмента на примере сортировки рабочими красных и белых бус. Почитайте о нем (<https://www.deming.pro/deming-redbeadexperiment.html>). Этот веселый эксперимент может привести к тому, что менеджмент компаний будет плакать от осознания собственного невежества. А работники в нем узнают себя.

Рекомендую книги Уильяма Эдвардса Деминга к прочтению и применению. Японцы уже поняли, что к чему.

Индекс чистой лояльности. Секреты маркетинга

Встречался ли вам на сайтах такой вопрос: «**Насколько велика вероятность, что вы порекомендуете нас своему другу или коллеге?**» — с выбором оценки от 0 до 10? Что это такое?

Есть вещи, о которых можно самому никогда не догадаться. Только сила случая или наводка приведет тебя к секрету. Например, у меня есть традиция: во время отдыха в Сочи в книжном магазине около ж/д вокзала покупать книги (вышли из вокзала, и налево по этой же улице через 200 метров магазин). В этом магазине можно встретить такие раритеты, которые лежат там уже десятилетия.

И вот там мне случайно попала уцененная книга Фреда Райхельда и Роба Марки «Искренняя лояльность». Эта секретная книга раскрыла загадку, зачем же крупные фирмы задают вышеназванный вопрос.

Оказывается, это **КЛЮЧЕВОЙ ВОПРОС** в маркетинге. По ответам на него измеряется индекс чистой лояльности.

Минимальная оценка 0 в ответе на этот вопрос означает «категорически не буду рекомендовать ни при каких условиях», а максимальная, 10, соответствует «непреренно буду рекомендовать». На основе собранных оценок все покупатели делятся на три категории:

Те, кто поставил 9 или 10, — сторонники (промоутеры, promoters). Данная категория людей лояльна компании или продукту и с вероятностью выше 90 % будет рекомендовать компанию или продукт другим людям, а также совершать повторные покупки.

Те, кто дал оценку 7 или 8, — нейтральные покупатели (нейтралы). Эта категория людей довольно благосклонна к компании или продукту, но вероятность того, что эти люди будут на постоянной основе рекомендовать компанию или продукт, значительно ниже, чем в категории промоутеров. Кроме того, представители данной категории могут легко предпочесть конкурентов при наличии скидки или предложенных им лучших условий для совершения покупки.

Те, кто оценил от 0 до 6, — критики (детракторы, detractors). Представители данной категории недовольны компанией и вряд ли когда-нибудь еще воспользуются ее услугами.

Финальным этапом является расчет индекса потребительской лояльности NPS (Net Promoter Score) по формуле:

кол-во промоутеров – кол-во критиков

общее кол-во участников отзыва NPS

X 100

Этот вопрос внедрен в ДНК таких фирм, как Apple и Philips. Стартап по продаже обуви Zappos использовал этот вопрос для своей работы и в итоге был куплен Amazon за миллиард с хвостиком долларов.

Это вопрос для тех, кто понимает. Ему посвящаются целые конференции, и даже существует что-то вроде института (!) одного этого вопроса!

Компании, которые имеют высокий индекс лояльности, зарабатывают гораздо больше других, их акции котируются выше на бирже.

Вы можете сами задать себе этот вопрос в отношении известных вам компаний и оценить примерный уровень своей лояльности к ним. Думается, сотовые операторы будут иметь отрицательный индекс, потому что обворовывают своих абонентов (история не нова, в США была такая история с компанией AOL, пока ее акции не рухнули).

Вот вы бы порекомендовали какого-нибудь оператора сотовой связи?

Вопрос только с виду кажется простым. Его внедрение в ДНК компании представляет большие проблемы, потому что сотрудники начинают химичить с подсчетом. Их зарплата привязывается к этому индексу, но как его измерять? Как охватить всех клиентов? Например, если опрос поручить сотруднику на кассе, то он может выборочно опрашивать только довольных клиентов и игнорировать разгневанных. Возникают нюансы, которые детально описаны в книге Фреда Райхельда и Роба Марки «Искренняя лояльность».

Дополнительно к вопросу: «Насколько велика вероятность, что вы порекомендуете нас своему другу или коллеге?» — может задаваться еще один или несколько вопросов. Например: «Почему вы поставили именно эту оценку? Ответьте, пожалуйста, как можно подробнее и желательно приведите пример». Либо задается уточняющий вопрос в зависимости от поставленных баллов. Например, если покупатель поставил 9 или 10, то ему предлагается дополнительно ответить на вопрос: «Что вам особенно понравилось?», — а тем, кто оценил в 0–8 баллов, задается вопрос: «Что, на ваш взгляд, следует улучшить?»

Ответы собираются, и пожелания выполняются. Индекс лояльности повышается, и компания растет.

Рекомендую книгу Фреда Райхельда и Роба Марки «Искренняя лояльность». Это секретная книга!

Тайная жизнь деревьев

— ...*Внутренние устремления деревьев и неорганических существ непонятны нам, потому что они намного более медленны, чем наши.*

— *Почему ты так считаешь, дон Хуан?*

— *И деревья, и неорганические существа живут дольше, чем мы. Они созданы, чтобы пребывать неизменными. Они неподвижны, но в то же время они заставляют все двигаться вокруг себя.*

Карлос Кастанеда

Знаете ли вы, что деревья разумны?

Они имеют память (!) и могут считать, чтобы определить, когда им распускать листья или сбрасывать их.

У деревьев есть и свой интернет! Корневые системы деревьев переплетаются с участком... грибов. Грибы, как оптоволокно и хабы, помогают деревьям разговаривать между собой. В пределах вида деревья оказывают друг другу помощь через корневую систему.

Благодаря деревьям у нас идет дождь! Леса перекачивают влагу от моря в глубь континента.

Деревья ходят! Когда наступил ледниковый период, они медленно, но осознанно двигались в теплые края. Им приходилось преодолевать Альпы на своем пути.

Деревья определяют по слюне насекомых, кто их атакует, и выделяют в воздух вещества, сигнализирующие другим существам, кем можно подкрепиться на этом дереве.

Жизнь у дерева сложная и насыщенная. Оно решает множество проблем, достойных математических вычислений. Деревья ведут сражения за свет. Березы, например, размахивают ветвями из стороны в сторону, чтобы задержать развитие конкурентов.

Обо всем этом и не только вы сможете узнать из книги лесника Петера Вольлебена «Тайная жизнь деревьев». Рекомендую к прочтению!

Идея для бизнесменов. Выживание деревьев и их борьба за свет и другие ресурсы напоминает жизнь компаний. Думаю, что кто-нибудь когда-нибудь напишет книгу-исследование «Компания как дерево. Искусство выживания».

Деревья более разумны, чем нам кажется.

В поисках окончательной реальности

Вы хотите открыть тайные законы реальности?

Магия, астрология, эзотерика, шаманизм — это поиски скрытых сил, управляющих нашим миром. Поиск той самой, настоящей реальности! Но что, если это... не тот путь? Реальность как есть уже перед нашими глазами!

У философа Жана Бодрийера есть книга «Совершенное преступление». Она только в 2019 году переведена на русский язык. Эта книга оказала влияние на создателей фильма «Матрица». Братьев Вачовских после чтения Бодрийера так размыло, что они стали... сестрами. С кем не бывает. Как по мне, так нужно иметь мужество держать себя в границах своей роли. Размазаться по полю сознания всегда успеем.

В книге «Совершенное преступление» высказана парадоксальная мысль:

Из всех форм воображаемого, вера в реальность — самая низкая, самая тривиальная.

Ученые ищут Реальность. Окончательную реальность. А она... ускользает от них. Какие-то из ученых уже открыто склоняются к признанию Бога, потому что не могут объяснить наблюдаемые явления.

Только ученые придумают теорию, как реальность им подыгрывает. Вот придумали бозон Хиггса, чисто умозрительная математическая конструкция. Создали коллайдер за миллиарды евро, разогнали частицы. Бац-бац, столкнули их и по отражениям на экранах компьютеров сказали: «Вот он, бозон Хиггса!» А Вселенная давай дальше в прятки играть. Вы знаете, что ученые уже раскрашивают частицы по цветам? И не видно этому конца и края.

Что же такое происходит?

Мистики всех времен утверждали, что мы находимся в ИЛЛЮЗИИ. Майе. Мы уже в ней!!! И эта Иллюзия есть Реальность. Поиски какой-то другой, скрытой реальности — это поиски чего-то меньшего (!!!). Например, зачем использовать заговоры вуду с их куклами, когда можно прийти и дать человеку по голове прямо здесь и сейчас?

Или заговоры на любовь. Может, проще в реальности это организовать своими действиями?

Если мы посмотрим на поиски тайных магических сил, то окажется, что реальность предоставляет нам для влияния на нее гораздо больше возможностей! Подумайте о том, что вам не нужны никакие скрытые способы воздействия на реальность. Есть прямые, действующие в самой реальности, как законы физики, способы! Нужно просто **ДЕЙСТВОВАТЬ**.

Еще раз слова Жана Бодрияйра:

Из всех форм воображаемого, вера в реальность — самая низкая, самая тривиальная.

Рекомендую к прочтению его книгу «Совершенное преступление. Заговор искусства».

Догнать зайца

Что отличает выдающиеся компании от посредственных?

В книге Стивена Спирса «Догнать зайца» на примере компании Toyota и других рассказывается, как они оторвались от конкурентов. Как стали зайцами, которых не догнать.

Для меня книга «Догнать зайца» относится к тем, которые необходимо прочитать. Это классика жанра. Эта книга стоит в одном ряду с другой выдающейся книгой — «Обнимите своих клиентов». Их объединяет подход. Видение бизнеса.

Главная мысль книги «Догнать зайца», как мне кажется, заключается в том, что компании-лидеры... ЗАМОРАЧИВАЮТСЯ так, как даже не может себе ПРЕДСТАВИТЬ (!) обычный человек. Toyota творит такие вещи на своих заводах, что эту книгу нужно читать представителям крупных компаний, чтобы те знали, что такое невозможно и как это преодолеть.

Руководители компаний будут РЫДАТЬ, читая эту книгу, от осознания того факта, как по-детски устроены процессы у них в организации и как это делается по уму в Японии. К слову, книга «Догнать зайца» входит в библиотеку «Сбербанка».

Мысль, которая развивается на страницах книги, для меня очевидна. Наблюдай за процессом, учись, оптимизируй. Всегда именно так и представлял работу компании. Но кто будет слушать меня? Сотни раз говорил предпринимателям те же вещи, что изложены в этой книге, но меня не слушали. Говорили, что «ты это все придумываешь», это сложно, морока... Другое дело — компания TOYOTA, ее же опыт послушают?! ;) И в ней заморачиваются в 1000 раз больше, чем вы можете себе это представить!

В общем не буду дальше спойлерить, дабы не лишать вас удовольствия от чтения. Скачать книгу «Догнать зайца» вы можете по ссылке: <http://www.klex.ru/ryt>.

Если во время чтения вам захочется заплакать от сравнения того, как устроена работа в вашей организации и как — в компаниях мировых лидеров, то книга достигнет своей цели.

Да здравствует Глупость!

Как вы относитесь к глупости людской?

С детства глупость досаждала мне, меня постоянно мучил вопрос: почему люди вокруг ведут себя так глупо? С появлением интернета объявил войну глупости. Начал создавать проекты для развития интеллекта. Мне хотелось, чтобы люди начали вести себя по-умному, а не... [клали асфальт в лужи зимой](#).

Для этого принял участие в создании сайтов: [yugzone.ru](#) (о скоротечности и тренировке памяти), [koob.ru](#) (библиотека по саморазвитию), [mindmachine.ru](#) (светозвуковая тренировка мозга, с нее, по крайней мере, этот сайт начинался), [b17.ru](#) (сайт психологической помощи № 1 в России). И вот в 2019 году круг замкнулся. Мне на глаза попала книга «Похвала глупости» Эразма Роттердамского, написанная 500 (!!!) лет назад. В ней автор от лица Глупости рассказывает о ее заслугах. Говоря современным языком, Эразм Роттердамский троллит всех и вся, показывая, что всем мы обязаны именно людской глупости!!! Даже своим рождением!

Ведь кто в здравом уме пойдет в XXI веке на то, чтобы завести детей и обречь свою жизнь мукам на первых годах их жизни? Умные понимают это, но они и не размножаются. Глупость только плодится. Может, глупость — это вершина мудрости? Кстати, ум произошел из безумия. Это его истоки. И иногда лучше быть глупым, чем умным.

Итак, либо нет никакой разницы между мудрецами и дураками, либо положение дураков не в пример выгоднее. Во-первых, их счастье, покоящееся на обмане или самообмане, достается им гораздо дешевле, а во-вторых, они могут разделить свое счастье с большинством других людей.

Эразм Роттердамский

Текст книги «Похвала глупости» в XXI веке отлично бы зашел в качестве стендапа в Камеди-клубе. Зацените:

Мужчины рождены для дел правления, а потому должны были получить несколько лишних капелек разума, необходимых для поддержания мужского достоинства; по этому случаю мужчина обратился ко мне за наставлением — как, впрочем, он поступает всегда, — и я тотчас же подала ему достойный совет: сочетаться браком с женщиной, скотинкой непонятливой и глупой, но зато забавной и милой, дабы она своей бестолковостью приправила и подсластила тоскливую важность мужского ума (выделено мной. — В. Н.). Недаром Платон колебался, к какому разряду живых существ подобает отнести женщину, — разумных или неразумных, сомнением своим желая указать, что глупость есть неотъемлемое свойство ее пола.

Эразм Роттердамский

Мужчины, не показывайте этот текст своим женам. :)

Далее по тексту идут такие шутки про всех и вся, что сейчас бы автора посадили за оскорбление чувств верующих или неуважение к власти (500 лет прошло, Карл, а глупость и поныне там).

Мы обязаны жизнью глупости и глупым людям (потребительская экономика, где люди каждый год меняют телефоны и машины, разве не есть глупость, двигающая куда-то прогресс?).

Прочитайте на досуге книгу «Похвала глупости» Эразма Роттердамского (скачать ее вы сможете по ссылке: <http://www.klex.ru/69x>). Возможно, что ваше отношение к глупости изменится.

P.S.

Эразм Роттердамский понял, что люди живут в галлюцинациях и счастливы от этого. И не стоит их будить, дабы не разрушить мир блаженно спящих.

Да здравствует Глупость!

Точка Омега

Вы верите в Бога? В воскрешение после смерти?

Физик Франк Типлер в книге [«Физика бессмертия»](#) дает наводку, где можно искать Бога, и рассказывает, почему мы все будем жить после смерти.

Книга «Физика бессмертия» примечательна уже тем, что на нее ссылается известный физик и писатель Дэвид Дойч в книге «Начало бесконечности». Как понимаю, «Физика бессмертия» для него стала вдохновением.

Где же искать Бога?

Его ищут в прошлом. Бог сотворил мир, а мы в нем живем-поживаем. Но при этом почему-то в нашей Вселенной присутствует зло, что говорит о том, что Бог не всемогущ.

Разгадка Бога кроется в том, что он существует в... БУДУЩЕМ!!! В точке Омега, по теории Франка Типлера. Мы живем в самом начале бесконечности. Нашей Вселенной около 14 миллиардов лет, и ничто не говорит о том, что она не может спокойно просуществовать еще сотни миллиардов лет, а то и больше. Нашему взгляду доступна для наблюдения лишь малая часть истории Вселенной. Все только-только начинается.

При таких масштабах времени и таком темпе развития мощностей компьютеров, утверждает Франк Типлер, в будущем разум сможет легко смоделировать Вселенную, начиная с ее рождения, вместе со всеми ее обитателями и, более того, со всеми параллельными вселенными!

Точка Омега — это точка завершения всего существования. В этой точке схлопнутся все параллельные вселенные (а мы живем в них). Точка Омега — это конец всего. Особенность этой точки в том, что при приближении к ней будут бесконечно расти вычислительные способности и память компьютеров.

В результате разум сможет эмулировать вселенные и всех ее обитателей (как в фильме «Тринадцатый этаж»). При этом нам даже необязательно оставлять следы во времени. Мощности компьютеров будут такими, что, зная про ДНК, можно будет создать все возможные варианты живых существ и все возможные сценарии их жизни.

В точке Омега станут доступны для наблюдения все истории Вселенной, вся наша жизнь, как на киноплёнке. Все альтернативные варианты жизни. Представляете, можно будет увидеть все миллионы миллионов вариантов своих детей, все возможные комбинации пар мужчин и женщин, любой сценарий жизни.

Точка Омега уже существует. Оттуда нас слышат, но вряд ли могут дать сигнал обратно, хотя, может быть, мы уже эмулированы внутри компьютеров.

Бога, может, еще и нет, но он обязательно БУДЕТ в будущем! Сама физика говорит об этом. Так как после нашей смерти время субъективно остановится, то мы мгновенно окажемся в точке Омега и воскреснем. С чем я вас и поздравляю!!!

P. S.

Возможно, мы уже находимся в точке Омега и проигрываем бесконечно сценарии своей жизни.

Влияние налогов на становление цивилизации

Почему пал Древний Рим? Что помогло Кортесу уничтожить государственность ацтеков? В чем настоящая причина гражданской войны в Америке? Почему притесняют евреев?

Чарльз Адамс в объемной книге «Влияние налогов на становление цивилизации» утверждает, что причина взлета и падения цивилизаций кроется в их системе налогообложения.

При грамотных налогах страны процветают, при удушающих — приходят в упадок. Книга «Влияние налогов на становление цивилизации», несмотря на толщину, читается легко. Она относится к тем трудам, которые необходимо прочитать.

С высоты двух тысяч лет автор рассматривает налоги с момента их появления и до наших дней. При взгляде с такой привилегированной точки обзора выясняется, что история налогообложения, взлета и упадка государств повторяется!!! И эта история никого не учит. Так, живет себе государство при нормальных налогах, развивается, и тут правители решают: а давайте брать больше налогов с людей, организуем налоги на окна и камины, обложим данью все и вся... И в результате страна приходит в упадок.

Считаю, что нельзя допускать до принятия решений о новых налогах людей, которые не прочли книгу «Влияние налогов на становление цивилизации» и не изучили историю.

В России, как мне кажется, налоги гуманные, но маразм все равно пробирается в нашу жизнь. Вот вы знаете, что, когда снимаешь наличные деньги, банки на полном серьезе спрашивают: «А на какие цели они вам нужны?» Прикрываются банки, задавая этот вопрос, законом о противодействии терроризму. То есть фактически они считают каждого человека преступником, который только спит и видит, чтобы снять деньги со своего счета и проспонсировать нечто запрещенное. Это же глупость! История людей ничему не учит.

Каждый раз, когда сочиняют дурацкий закон, люди думают, что они впервые так делают, а история говорит, что это все было и будет, если не вынесен урок. Зачем задавать вопрос «на что вам нужны деньги?» Может, на яхту коплю или полет на Марс. Могу придумать тысячи объяснений. А раз так, то вопрос обесмысливается. Мы же не спрашиваем, зачем банку нужны наши деньги. Вдруг они как раз и спонсируют то самое, запрещенное, а потом миллиардами выводят деньги за границу и банкротятся за счет налогоплательщиков.

Мне никак не понять, зачем такое богатое ресурсами государство, как Россия, вмешивается в личные дела граждан. Одни поступления от нефти, газа и золота должны с лихвой покрывать расходы нашей страны. Зачем еще в карман людям лезть? Собирают крохи, когда чиновники миллиардами деньги по квартирам

складируют. Отстаньте от простых людей. Мы и так платим налоги, когда делаем покупки внутри страны, 20 % НДС. Сперва нужно оптимизировать расход денег государством, а уже потом придумывать новые налоги. Иначе деньги налогоплательщиков так и будут откладываться, как личинки, у паразитов-чиновников в их домах.

Книга «Влияние налогов на становление цивилизации» должна стать обязательной для изучения чиновниками, чтобы не повторять ошибок истории. Иначе в году этак 3000-м люди будут читать историю XXI века и хохотать над нашими законами: «Представляете, у них был закон о защите чувств верующих, об оскорблении власти, а вот закона о глупости у них не было...»

В книге «Влияние налогов на становление цивилизации» приведены примеры систем налогообложения, которые работают! Еще греки до них додумались. Например, богатые люди за свой счет, как благотворительность и меценатство, строят дороги, мосты, храмы, парки. Им за это слава и почет! Быть налогоплательщиком должно быть выгодно! Кто больше платит налогов, тот пусть больше получает привилегий, например: бизнес-классы в аэропортах, выделенные полосы на дорогах, на почте без очереди... ;)

Плата налогов должна давать людям преимущества. Например, наш проект b17.ru по факту тоже облагает налогами специалистов и пользователей. Но это косвенные налоги, основанные на благотворительности. Кто из специалистов больше поддерживает сайт, тот выше в рейтинге выводится — больше клиентов получает, у него больше доход. Платить должно быть выгодно.

Ежели система сбора налогов строится только на страхе, то это со временем приводит к разрушению. Потому что для сбора налогов нужно возложить функции контроля на посредников, которые изымают эти самые налоги. Они прибегают к силе. В США тюремный срок за уклонение от налогов может превышать срок за ограбление банка! Люди сопротивляются насилию, изобретают схемы уклонения, уезжают в другие страны, а государство теряет деньги. И все из-за непродуманности системы. Из-за ошибок, которые тысячелетиями преследуют человечество. Пора уже выучить уроки истории.

Чарльз Адамс проделал большой труд для создания книги «Влияние налогов на становление цивилизации». Пора ее изучить и усвоить.

Майнд-машина для трейдера. Как справиться с ЭМОЦИЯМИ

Как играть и выигрывать на бирже?

За десятилетия участия в этом процесс наконец-то пришел, как мне кажется, к стратегии, которая позволяет делать деньги. Ключ к овладению ею не столько в знании того, какие акции покупать, сколько в умении справиться с эмоциональным состоянием, когда твои акции падают в цене.

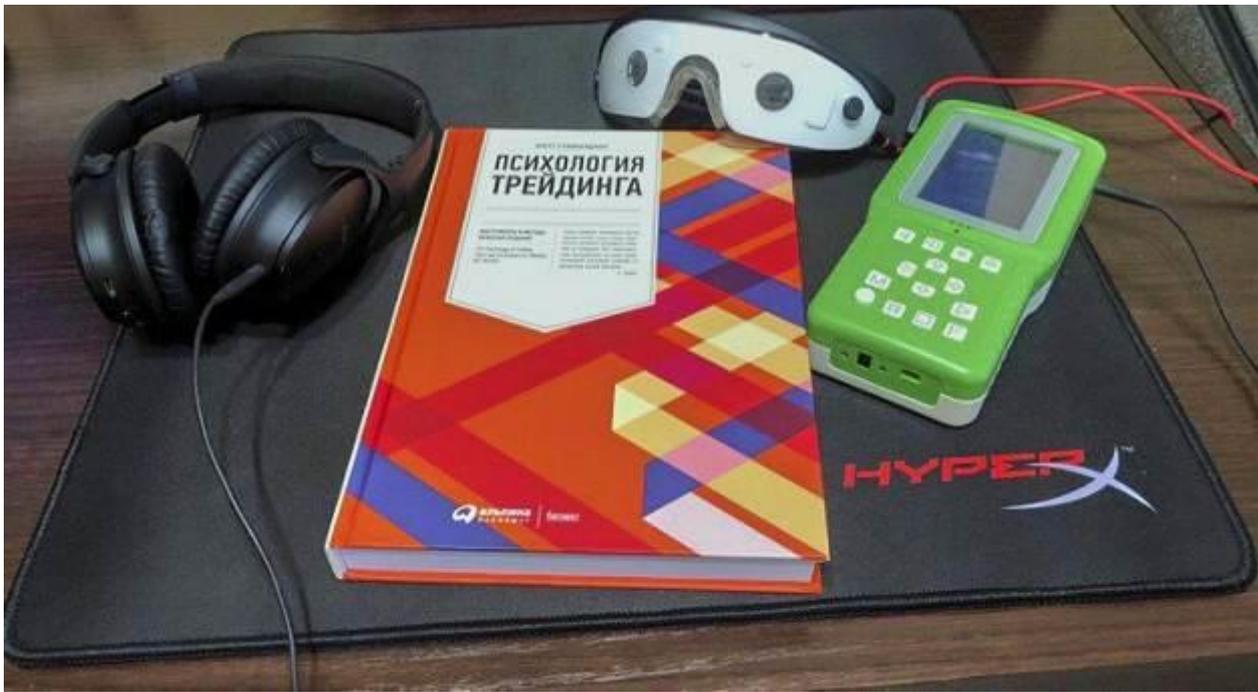
Помню, как много лет назад мы с друзьями покупали акции, а при первых же спадах их продавали. Выходили с потерями, друзья закрывали счета. Сейчас это даже смешно вспоминать, потому что суммы инвестиций были ничтожны, а акции, которые тогда падали, с того времени выросли в цене минимум на 300 %.

Как оказалось, вызывать боль может не только падение цены акций, но и ее безудержный рост. Ты смотришь, как цена на твои акции вырастает на 20–30 % за месяц, и думаешь: почему не вложил миллионы в них? (Конечно, задним числом такие действия оправдывать нельзя, рынок мог пойти и в другую сторону.)

Анализируя десятилетия игры на бирже, прихожу к мысли, что главное — это умение управлять своими эмоциями. Нужно добиться такого состояния сознания, когда тебя не волнует, что там происходит с рынком.

И вот нашел подтверждение своим словам в книге Бретта Стинбарджера «Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений». В ней один в один мысли, которые я уже публиковал в своих статьях насчет биржи. Например, про расщепление личностей, которые захватывают психику, или про применение майнд-машин для саморегуляции.

Сам занимаюсь регулярно с [майнд-машиной «Навигатор»](#), а раньше работал с майнд-машиной Photosonix. Может, действительно майнд-машина так повлияла на мое спокойное отношение к бирже?



Приведу фрагмент из книги Бретта Стинбарджера «Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений» насчет применения майнд-машин в игре на бирже:

Я нашел инструмент, который здорово помогает мне вести наблюдение за рынками. Он называется светозвуковой машиной. Такие устройства производятся многими компаниями. Я пользуюсь [Nova 200 Pro](#) производства Photosonix. У многих дилеров ее можно купить со скидкой.

«Звуковая» часть светозвуковой машины проигрывает два тона близко расположенных частот, по одному в каждое ухо. Частоты этого бинаурального ритма могут быть отрегулированы так, чтобы соответствовать частотам различных мозговых волн, от низкочастотных тета- и альфа-ритмов, ассоциируемых с расслаблением, до высокочастотных бета-ритмов, ассоциируемых с настороженностью. В основе устройства лежит идея, что с течением времени мозговые волны подстраиваются к частотам, проигрываемым через наушники, вызывая состояние относительного спокойствия или же, напротив, бдительности. Это явление известно как «реакция следования за частотой».

В «световой» части используется группа небольших лампочек, пристроенных с внутренней стороны пары защитных очков. Огни вспыхивают синхронно со звуками, воспроизводимыми для каждого уха. Пользователи очков держат глаза закрытыми, но сквозь закрытые веки могут чувствовать вспышки света. Каждый глаз воспринимает вспышки, совпадающие по частоте со звуками, воспроизводимыми в соответствующем ухе. Вспышки света и бинауральный ритм создают многонаправленный раздражитель, который убыстряется или замедляется в соответствии с заложенной в машину программой. (Не рекомендуется людям, подверженным припадкам.)

Существуют подтвержденные немногими исследованиями доказательства в поддержку идеи, что мозговые волны действительно отчетливо реагируют на раздражители, передаваемые каждому уху и глазу. На основании личного опыта я могу сказать, что, когда я подключен к машине, данные обратной биометрии показывают значимые изменения в сторону большего спокойствия и концентрации. Особенно полезно то, как очки и звук создают уникальную окружающую среду, поглощающую внимание пользователя. Это полезно, потому что под воздействием эмоций чрезмерно сосредоточиваешься на внутренних сигналах и самооценке событий. Смещая внимание наружу и используя повторяющиеся световые и звуковые контуры для достижения длительной концентрации, трейдер может очень быстро выйти из состояния страха, вызванного пугающим падением рынка, и перейти в более нейтральное состояние ума.

Последнее особенно важно. Проблема не в том, что трейдеры испытывают неприятные эмоции, а в том, что такие эмоции могут изменять их способы обработки информации, мешая внимательно следить за информацией в окружающей их среде и действовать в соответствии с ее изменениями. Многочисленные публикации исследований по социальной и личностной психологии доказывают, что непрерывное сосредоточение внимания на себе искажает оценку людьми событий, активируя негативные способы мышления. Под влиянием отрицательных эмоций трейдеры склонны замыкаться на себе и своей торговле, а не на рынках и потому более склонны отказываться от своих торговых планов, импульсивно открывать или закрывать позиции и вообще торговать в манере, противоречащей их образованию и опыту.

Ценность упражнений в медитации или сеансов работы со светозвуковой машиной состоит в том, что эти процессы прерывают цикл концентрации внимания на себе — цикл, следующий за эмоционально насыщенными событиями. Это распространенная психологическая техника, используемая для оказания помощи людям, пережившим травматический стресс. Когда людей просят выполнить во время периодов «вспышек» какие-то упражнения — подвигать глазами или постучать пальцами, реакция на стресс прерывается и не порождает каскада беспокойства, депрессии, самообвинений и импульсивных действий. Аналогичным образом, когда после неблагоприятного события на рынке трейдеру удастся избавиться от концентрации внимания на себе, это помогает ему извлечь урок из такого события и даже, возможно, прибыль».

В книге Бретта Стинбарджера «Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений» можно найти и другие способы управления эмоциями при игре на бирже. Используйте их, чтобы делать деньги.

P. S.

Наш сайт mindmachine.ru является официальным дилером компании Photosonix, и вы можете [заказать себе майнд-машину](#).

Маркетинг, приносящий прибыль

Бизнес — это, в числе прочего, математика!

Для получения высоких прибылей нужно уметь рассчитать эффективность производства, рекламы, маркетинга. Вполне вероятно, что то, чем ты решил заниматься, математически не может принести прибыль. Как так?

Есть цена выхода на рынок — плата за рекламу твоего товара. Эту цену выхода можно узнать, посмотрев стоимость рекламы по твоему ключевому слову, допустим, в «Яндекс.Директе». Вот для примера даю рекламу аудиопрограммы [«Сонное колесо»](#) моего партнера Андрея Патрушева в «Яндексе»: *«Бессонница? Не можете уснуть? Аудиопрограмма „Сонное колесо“ гарантированно поможет вам быстро уснуть. Акция!»*

Стоимость клика по ключевым словам, связанным с проблемами сна, может достигать до сотни рублей за одно нажатие! Высокая конкуренция. При условии конверсии, что покупает 1 из 20 (а скорее, все же 1 из 100), мы получаем стоимость клиента $100 \times 20 = 2000$ рублей. А сама программа стоит по акции 500 рублей. Мы в убытке. Такая реклама не окупается.

Это математика! Можно искать обходные пути для рекламы по более демократичным ценам, но стоимость привлечения клиента все равно будет присутствовать, только она будет рассчитана в личных часах твоей работы. И может так оказаться, что чем-то вообще не имеет смысла заниматься, в принципе.

Если вы думаете, что это слишком заморочено, то специально для вас организовал подготовку электронной версии книги Питера Розенвальда «Маркетинг, приносящий прибыль».

Эта книга ждала меня десятилетие в одном из книжных магазинов Краснодара, и, как выяснилось, ее нет в электронном виде. Труд может пропасть. Поэтому решил сделать электронную версию. Скачать ее вы можете по ссылке:

<http://www.klex.ru/sd5>.

Не призываю вас читать эту книгу, она слишком заумная и содержит множество расчетов. Скорее рекомендую бегло просмотреть, чтобы понять, на каких уровнях работают маркетологи мира, вычисляя стоимость привлечения и удержания клиентов. Если вы хотите начать больше зарабатывать в своем деле, то вам нужно применять эти расчеты.

Уроки по экономике

Как вы думаете, экономика — это наука?

Многие считают, что экономика не является научной дисциплиной, что ее даже не существует в принципе, что это производная от политики и хаоса мира.

Убедиться в том, что экономика — это еще какая наука, просто. Для этого достаточно зайти на сайт с объявлениями типа «Авито» и посмотреть цены на услуги.

Например, мне для ремонта в кухне и ванной нужно сбить старую плитку до кирпича. Сайт выдает цены на услуги по демонтажу плитки от 150 до 250 рублей за квадратный метр. В среднем получается 200 рублей за метр. Почему именно столько? Почему не 60 рублей или не 1000?

Как самому оценить усилия, затрачиваемые на удаление плитки перфоратором? Рынок сделает это за тебя. Цена уже устоялась. Вот вам и наука экономика — взаимодействие спроса и предложения. Можно вычислить, почему цена на аренду однокомнатных квартир в Краснодаре ~ 15 000 рублей. Почему чашка капучино в кофейне стоит 150 рублей, а танцы для ребенка — 400 рублей за занятие.

Экономика как наука — это особый взгляд на мир. Да, экономика отличается от таких наук, как физика и химия, где проводятся эксперименты над неживыми объектами и формулируются законы. Экономика имеет дело с сознанием человека, но это не отменяет того, что экономика все же наука.

Согласитесь, что лучше знать экономические законы и уметь их применять, чтобы быть богатым и успешным. Разница в образовании и умении обращаться с деньгами у двух людей с одинаковым уровнем дохода, но разной стратегией через 30 лет приведет к разнице капитала в десятки (!!!) миллионов рублей.

Моя стратегия — каждый день узнавать что-то новое о деньгах. Это мне нужно для того, чтобы деньги у меня водились. Прочел книгу Роберта Мёрфи «Уроки для молодого экономиста». В этой книге простым языком объясняются базовые экономические вещи. И можно узнать много нового для себя, даже если ты думаешь, что разбираешься в финансах.

Например, почему работают сбережения и инвестиции? За чей счет банкет? Кажется, что причина в том, что рост по инвестициям одних людей оплачивается расчетами по кредитам других. То есть одни выигрывают, а другие проигрывают. Но выясняется, что это только часть картины.

На самом деле рост по инвестициям происходит еще и потому, что человек сберегающий сокращает потребление сейчас, тратит меньше на дорогие рестораны, престижные машины, дизайнерскую одежду, гаджеты. Эти сэкономленные деньги не только идут в долг потребителям неразумным, но и

инвестируются в предприятия. Когда происходит перенаправление денег из потребления в ресурсы, то за этим следует и перемещение работников!

Официанты дорогих ресторанов, менеджеры автосалонов, продавцы ювелирных изделий вынуждены искать себе новую работу. Идти туда, куда текут инвестиции, а они направляются в сферу, где можно стать эффективней производству.

Когда мы откладываем и вкладываем свои сбережения, мы способствуем перемещению масс людей в более полезные для общества в целом направления. Экономика растет, и мы все вместе процветаем еще больше! Кто бы мог подумать, что это так работает.

Экономика — это наука, которую нужно изучать, если хочешь быть богатым. Читайте книги по финансам. Это многократно окупается. Помните, что разница на длинной дистанции между разными подходами к деньгам (инвестиции вместо кредитов) приведет к разнице накопленных капиталов в десятки миллионов рублей. Как мне кажется, за такие деньги стоит читать книги.

Теория ограничений

Как увеличить прибыльность бизнеса?

Из книги Эли Шрагенхайма «Теория ограничений в действии» узнал, что нужно найти в своем бизнесе ограничение. Узкое место. Слабое звено. И сосредоточить все внимание на этом ограничении. Подумать, как его можно обойти.

Например, помните узкое место в работе Сбербанка? Очереди! Они считали, что их проблема — это слишком большое количество клиентов. А я предлагал им решение: установить пулеметные вышки у отделений банка и отстреливать клиентов на подступах. Какая проблема, такое и решение. Ограничение на обслуживание клиентов Сбербанк обошел через мобильное приложение.

Или очереди в продуктовых магазинах, где нахальные продавщицы не спеша выдают тебе продукты. Решение — магазины самообслуживания с тележками и с кассами на выходе (до этого нужно было еще додуматься), и уже появляются магазины с доставкой продуктов на дом («Сбермаркет», например).

Какое главное ограничение сдерживает рост твоих доходов?

Например, для людей свободных профессий, где они сами себе хозяева, таким ограничением является время. В сутках 24 часа, и не более. Если ты сам вручную, врукопашную обслуживаешь клиентов, то это твое ограничение. Потолок. И нужно искать способ его обойти.

Как только ограничение найдено, нужно сфокусироваться на его устранении. Как мне видится, ограничение может в конечном итоге упереться в главу компании. Главное ограничение — это он сам.

Как говорит мой друг и партнер по сайту b17.ru Дмитрий Трефилов, ограничения нашего развития находятся в нашем же подсознании. Мы, как авторы проекта, своей личной проработанностью влияем на развитие сайта. Улучшим себя — улучшим проект.

Найдите главное ограничение, которое сдерживает рост вашей компании или вас как личности. Проработайте его!

Изучите теорию ограничений. По ней написан ряд книг. Эта теория привлекает меня тем, что позволяет взглянуть на бизнес с другой стороны. Со стороны ограничения, которое, как мне кажется, можно легко выявить и обойти.

Успехов!

Бизнес и слабоумие

Что бы почитать такого про бизнес?

Изучил книгу Элияху Голдратта «Я так и знал! Розничная торговля и теория ограничений». (Этому же автору принадлежат бестселлеры «Цель» и «Цель-2».)

Вкратце сюжет такой: семейная фирма владеет сетью магазинов по продаже текстиля. Вдруг в одном из магазинов прорывает трубу в подвале и затапливает склад с продукцией. Временная реорганизация склада, когда нужно избавиться от части товара, потому что его негде теперь хранить, приводит к парадоксальным результатам.

Прибыль магазина начинает расти, она достигает феноменальных процентов, и этот магазин, с затопленным складом, выходит на первое место во всей сети. Тут руководство спохватывается и, образно говоря, начинает чесать репу. Они начинают думать! Как же так могло получиться, что прорыв трубы привел к увеличению прибыли? Где тут собака зарыта? По ходу книги разворачивается целый детектив: лучшие умы компании пытаются понять, что же изменилось в работе этого магазина.

Они выясняют, о боже, что с изменением работы с поставками со склада в этом магазине появились самые ходовые товары, которые и начали делать прибыль. В этом месте книги понимаю, что наблюдаю за историей слабоумных.

Кажется очевидным, что у тебя должен быть товар, который востребован покупателем. Ведь как бывает: прихожу в магазин обуви, выбираю модель, говорю, что мне нужен 41-й размер, а продавец молвит: «Это самая-самая ходовая модель и размер, они уже давно закончились... Быстро покупают». По-моему, это слабоумие, когда в магазине нет того, что продается лучше всего. Но для руководства магазина это открытие! Для меня же очевидно, само собой. Я так и знал! А тут целая книга написана.

Книга «Я так и знал! Розничная торговля и теория ограничений» оказалась для меня полезна тем, что я осознал: большинство бизнесов находятся именно в такой, слабоумной форме развития. Но ты этого не принимаешь, потому что не веришь, что большинство может не знать настолько очевидного. Книга же открывает глаза, что вполне может.

Если целая сеть текстильных магазинов не понимает простейших вещей, то и другие не понимают того, что для тебя является очевидным. Следовательно, нужно быть смелее, не думать, что другие всё знают. Нет, они могут заблуждаться и упускать банальные вещи.

Нужно быть амбициозным. Верить, что ты можешь видеть то, что не видит никто другой. И в этом плане книга Голдратта «Я так и знал! Розничная торговля и теория ограничений» открывает тебе глаза на мир бизнеса.

Не нужно ждать, когда «на складе прорвет трубу», нужно сесть и начать думать о бизнесе. О его узких местах, о его развитии. Об этом мало кто думает, судя по всему.

Начинаем думать!

Один хороший трейд, или Как получить 50 тысяч рублей в новом году

Для того чтобы быть богатым, нужно каждый день узнавать что-то новое из мира финансов. Например, читать книги и делать то, что там говорят.

Рекомендую для тех, кто интересуется миром финансов, книгу Майка Беллафиоре «Один хороший трейд». Автор — глава частной трейдинговой фирмы, которая спекулирует акциями в течение дня. Это внутридневной трейдинг, который не имеет общего с понятием «инвестиции».

Таким трейдерам все равно, куда идет акция, растет или падает. Они, как серферы, катаются на денежных волнах. За один день они зарабатывают тысячи долларов. Каждый.

Книга примечательна не столько рассказом о стратегиях, на которых трейдеры делают деньги, сколько описанием образа жизни таких людей. Их мировоззрения, отношения к делу. На мой взгляд, сидеть 5 дней в неделю от рассвета до заката и смотреть в монитор за движением цен акций туда-сюда-обратно, даже ради тысяч долларов, — оно того не стоит. Это фанатики, живущие ради фантиков.

Но такие люди, которые зарабатывают десятки и сотни тысяч долларов в месяц, имеют другое мышление в отношении к деньгам и людям. И этот образ мыслей ценно перенимать, если хочешь быть богатым. Например, автор поражается, как трейдеры, которых он обучает и принимает на работу к себе в компанию, не в состоянии воспринимать информацию на слух и придерживаться установленных правил.

Если вы руководитель и работаете с людьми или вы сотрудник, который хочет получить повышение, то нужно знать этот секрет общения. Секрет: для богатых людей сказанное вслух обладает силой, они не говорят просто так!!! Если они что-то сказали сотруднику, то надеются, что тот их услышит, запомнит, примет к действию. В жизни же бедных людей слова, наоборот, не имеют никакого значения, они могут говорить что угодно. Обещать быть пунктуальными, сделать работу в срок, но не выполнить своих обещаний. Это тест, который заваливает 99,9 % людей (невозможность услышать слова и сделать четко по инструкции). В книге «Один хороший трейд» таких историй, как трейдеры не понимают и не слушают своего наставника, а потом теряют деньги, уйма.

Узнавайте каждый день что-то новое о деньгах — и они к вам придут.

P. S.

Если вы получаете зарплату и у вас есть свободные 400 тысяч рублей (можно и меньше), то успеете открыть до Нового года индивидуальный инвестиционный счет (например, через «Сбербанк Онлайн»). Положите на него 400 тысяч рублей и уже в следующем году вы сможете получить налоговый вычет на сумму в 52 тысячи рублей (при условии, что у вас хорошая зарплата, но даже при любой

зарплате будет толк). Подробности об инвестиционных счетах читайте в интернете. Эти легкие деньги ваши, если вы знаете об этом!

Все просто при условии, что у вас есть свободные деньги, которые вы можете держать в неприкосновенности 3 года (снимать их нельзя).

Если вы предприниматель, то вычет на вас не распространяется, но вспомните о своих рабочих братьях, сестрах, родителях... Откройте им инвестиционные счета, заведите свои деньги на них и получайте на пару с ними вычеты.

Как работает экономика, или Воспоминание о будущем

Вы знаете, что во времена Древнего Рима по морям плавало в 10 раз больше кораблей, чем спустя тысячу лет в Средневековье? И что люди в Риме в среднем жили богаче, чем жители Европы тысячу лет спустя? Как так получилось?

Ответ на этот вопрос дает Михаил Хазин в книге «Воспоминания о будущем». В этой толстой книге по-простому объясняется, как работает экономика. Вкратце, как мне увиделось, идеи в следующем.

Суть экономики — в максимальном разделении труда. Вспомните захудалые деревни и чем там занимается «пипл». Каждый все делает для себя сам. Огород пашет, за скотинкой приглядывает, заборчик мастырит...

У такого подхода есть даже плюс: человек сам себя гарантированно обеспечивает. Но экономики нет, разделения труда нет, эффективность работы на огороде по сравнению с производительностью агрокомплекса ничтожна. В этом можно убедиться, сравнив затраты на выращивание картошки и помидоров у себя на участке и цены в местном супермаркете. А если учесть расходы на бензин, то поехать, например, на дачу за картошкой будет убыточным мероприятием.

Разделение труда делает труд эффективным, но при этом начинают расти риски. Когда ты сам себя всем обеспечиваешь, то тебе все понятно. Когда ты начинаешь сосредотачиваться на чем-то одном, то делаешь это эффективней, но у тебя появляется зависимость от экономики в целом. Выбрал целью, например, помидоры, а урожай не удался — и нет у тебя ничего. Или специализировался в начале XX века на снаряжении лошадей для перевозок, а тут появились автомобили, и целая индустрия, связанная с лошадьми, исчезла. Появился «Алиэкспресс» — и торговые сети и маленькие магазины закрылись.

Разделение труда несет риски по всей цепочке производства. Чтобы уменьшить риски, появляются банки, которые кредитуют участников производства. Помогают пережить трудные времена. И берут часть рисков на себя (я так понял эту идею, могу и запутаться в описании — читайте первоисточник). Банк берет на себя риск, что его кредит не вернут, что дело, на которое он выдавал деньги, не пошло. Уровень этого риска вы можете оценить по тому, как вам возвращают деньги те, кто у вас их занимал (бывает ли такое?). ;)

Вдобавок экономика требует постоянных инноваций. Если не ты создашь инновацию, то это сделает конкурент и выдавит тебя с рынка навсегда. Вы видели в магазинах телевизоры с разрешением 8К? А кто-то еще и 4К не успел купить.

Инновации требуют кредита на разработку продукта, который должен принести прибыль в будущем. Загвоздка в том, что капитализм по такой схеме с кредитом и инновациями может продолжать развиваться, если есть новые рынки сбыта! Новые регионы, где продается продукция. Посмотрите на экспансию

американских брендов: колу, картошку фри в макдаке, айфон, сникерс вы можете купить в любой точке мира в шаговой доступности.

Чтобы разделение труда существовало и продолжалось, должны расширяться рынки сбыта. Уровень жизни мегаполиса определяется количеством профессий, которые в нем существуют, разделением труда, развлечениями, представленными в городе. Только города-миллионники могут потянуть, например, криосауну, барбершоп или студии аштанга-йоги. В маленьких городах они не найдут достаточного спроса и будут вынуждены закрыться.

Чтобы какое-то дело было прибыльным, для него нужен соответствующий спрос. Так как планета Земля конечна, то и капитализм конечен, когда он охватит всю планету. Как мне кажется, тогда экспансия капитала начнется в виртуальные миры, что мы уже и сейчас можем наблюдать, когда люди в компьютерных играх покупают одежду для своих персонажей.

Конечность рынков сбыта приводит к тому, что падает доходность капитала. Деньги уже некуда инвестировать, чтобы получить их обратно с прибылью. В результате наступает финансовый кризис.

Что делать? Делить мир на валютные зоны, где будет свое разделение труда. Закрывать свои рынки от продукции других зон. Вы думаете, почему у нас санкции на европейские продукты? Контрсанкции? Нет. Это удобный момент, чтобы не допустить их продукцию и дать развиваться своему производству. По этой же причине рубль слаб (страдают путешественники, но выигрывают производители).

Если хотите по-другому, то съездите в Рио-де-Жанейро. В Бразилии высокий курс их валюты привел к тому, что они мало что производят сами и импортируют кукурузу из Франции, картошку из Бельгии, а жареную картошку из Аргентины, мороженое из США. Пачка карандашей из Китая стоила по нашим меркам 1000 рублей ([когда я там был](#)). Так что мы еще хорошо живем.

Для развития экономики нужна экспансия и закрытие своих рынков. С этой точки зрения, как мне кажется, Украина закрыта от российских продуктов (оттуда нельзя даже скачать с облака Mail.ru файлы), аналогично российский рынок закрыт от Украины.

Мне так увиделись эти идеи по экономике. Хотите узнать подробнее и глубже, как работает экономика, — прочтите книгу Михаила Хазина «Воспоминание о будущем».

Иисус Христос. Детективное расследование

В своих статьях стараюсь обходить темы политики и религии.

Разговоры о политике ни к чему не ведут и могут вызвать разногласия даже между друзьями, а религия — так это для меня непонятная тема. В плане истории религии я более чем невежественный человек.

Мое представление о христианстве и об Иисусе Христе — это мозаика, набор обрывков из библейских историй, Булгакова, фильмов, мультфильмов, хорошо, что не комиксов... И тут мне попала книга «Иисус. Историческое расследование» Юлии Латыниной.

Слышал, что Юлия Латынина то ли оппозиционер, то ли либерал. Никогда не читал ее ранее, но для широты обзора прочел ее книгу «Иисус. Историческое расследование». Хорошо пишет!

И главное, что для меня, такого не разбирающегося в религии человека, пазл начал складываться. Откровением оказалось, что Иисус Христос — реальный, а не вымышленный персонаж. Простите меня за мою невежественность.

История Иисуса Христа задокументирована в Евангелиях разными авторами. Иисус Христос жил во времена Римской империи, и остались документы того времени (но их очень мало).

По книгам и документам можно воссоздать, что же на самом деле происходило в то время. Во времена Иисуса Христа. Проблема только в том, что большинство текстов той поры были уничтожены сторонниками церкви. Цензура. Тысяча лет сжигания книг. Нашли что-то неподходящее — сожгли. Резервных копий тогда не делали, а если и переписывали книги, то их оптом тоже уничтожали или скрывали. Сколько тайн хранит библиотека Ватикана?

До нас дошли лишь отобранные церковью тексты. Это нужно помнить. Это все, что есть. Удивительно, что практически нет документов об Иисусе со стороны Древнего Рима, за исключением нескольких незначительных переписок. Может, для древних римлян происходящее с Иисусом Христом не имело такого значения?

Нам известно, что христиан преследовали по всей империи. За что? Для римлян это был какой-то самоочевидный факт. Если Иисус Христос нес мир и добро, то откуда столько ненависти со стороны Рима? Почему распяли Христа? Что он такого плохого делал, если творил чудеса? Лечил больных, воскрешал мертвых. Может, мы что-то упускаем? Загадка!

Тут-то и стоит провести детективное расследование, которое и описывает в своей книге Юлия Латынина. Не знаю, какую цель преследовала автор, но меня, далекого от религии человека, тема Иисуса Христа только заинтересовала.

Невозможно отрицать влияние религии на нашу жизнь. На дворе 2020 год от... Рождества Христова. В каждом городе России мы видим десятки церквей. Они радуют взгляд: по-моему, это единственные архитектурные сооружения с каким-то дизайном среди серой массы бетонных коробок.

Если вы далеки от религии, но хотите узнать, кем был Иисус Христос, то прочитайте книгу Юлии Латыниной «Иисус. Историческое расследование». Она заставит задуматься, собрать пазл и сделать собственные выводы.

P. S.

Сам придерживаюсь астральной версии происхождения Иисуса Христа. Если вы имели опыт осознанных сновидений (астральных путешествий), то знаете, что в измененном состоянии сознания можно посещать другие миры. Это в числе прочего города, где люди живут своей жизнью, а ты там материализуешься из ниоткуда и нарушаешь привычный ход вещей (или все это ты сам себе придумываешь).

Ты можешь летать, творить любые чудеса (это же сон), а потом внезапно исчезнуть, когда сон закончится. Может, Иисус Христос и был таким сновидцем из других миров? А его ожидаемое второе пришествие — это намерение вернуться в ту же самую вселенную в следующих снах. Но поди найди еще раз мир в этом бесчисленном наборе бесконечных вселенных...

Как Ник Лисон обанкротил старейший банк мира «Бэрингз»

Вы удивитесь, узнав, чем каждый день занимается один из самых богатых людей на планете.

Каждый день миллиардер Уоррен Баффетт посвящает 80 % своего свободного времени книгам. По мнению инвестора, чтобы достичь успеха, необходимо читать... около 500 страниц в день! И главное — этот процесс можно совмещать с обдумыванием важных вопросов.

Предприниматель поделился одним из своих главных секретов: «Каждый день ложитесь засыпать, будучи немного умнее, чем вчера».

Сколько страниц в день читаете вы по своей профессии? Сколько нового вы узнаете о мире денег ежедневно?

Ориентир Уоррена Баффетта — 500 страниц в день! Сравните с тем, сколько читает обычный человек (практически ничего не читает), и вы поймете, откуда возникает такая разница в доходах между людьми.

Для себя поставил цель — узнавать каждый день что-нибудь новое о деньгах. Для этого читаю самые лучшие книги по финансам и инвестициям. Как оказалось, лучшие книги по финансам исчезают в толще времени. Это объясняется тем, что умные люди уже додумались о пользе чтения и скупили тиражи. Увидел для себя миссию — давать вторую жизнь книгам про деньги.

Я нахожу последних из могикан в букинистических лавках и становлюсь посредником между бумажной книгой и ее электронным воплощением. Так, при моем участии мы оживили книгу [«Трейдеры, Пушки и Деньги»](#).

Пришла очередь и для легендарной книги Ника Лисона «Как я обанкротил „Бэрингз“».

Ник Лисон обанкротил старейший банк мира! Автору удавалось несколько лет скрывать на секретном счету убытки, в итоге превысившие 1,3 млрд долларов. Как он это сделал? Вы это можете узнать из книги «Как я обанкротил „Бэрингз“». Она начинается в стиле сочинения «Как я провел лето», а потом стремительно разворачивается, пока не приводит к краху банка-динозавра «Бэрингз».

Чтобы вы представляли, как выглядит торговля на бирже:

Представьте, что вы ходите по магазину с тележкой для продуктов, взяли молока, но вдруг передумали и решили купить обезжиренного. Потом, в мгновение ока, когда вы выпустили из рук обезжиренное молоко и снова потянулись к обычному, его цена удвоилась, взлетев с 30 пенсов до 60. Если вы этого не ожидали и у вас слабые нервы, то, возможно, вы даже подпрыгнете от

удивления. А если бы такое происходило с ценами на все продукты, вы бы впали в оцепенение.

Вы бы стояли, наблюдая за скачками цен, и думали, когда стоит брать, а когда — подождать. Вы бы начали бегать от прилавка к прилавку, требуя, чтобы окружающие расступились и пропустили вас, если бы вдруг услышали, что кукурузные хлопья продают по хорошей цене, а потом начали бы проталкивать свою тележку к полке с мятным соусом, узнав, что он идет по дешевке. Добравшись до кассы, вы были бы полностью вымотаны, и вам казалось бы, что, окажись вы где-то раньше, а где-то позже, то купили бы товар по гораздо более выгодной цене.

Ник Лисон, «Как я обанкротил „Бэрингз“»

История книги служит иллюстрацией, как взмах крыльев бабочки может вызвать ураган на другом конце света. Все началось с того, что руководитель Лисона решил сэкономить на персонале. И не дал Лисону нанять тех, кого он хотел. В результате простая девушка-сотрудница не расслышала, что ее просили сделать, и вместо того, чтобы продать контракты, купила их. Если вы покупали акции или фьючерсы через брокерский терминал, то эта ошибка будет вам знакома. Наверное, каждый начинающий на бирже это проходил. Ты путаешь кнопки «Купить» и «Продать». Это классика жанра!

Ник Лисон завел отдельный счет для учета таких ошибок. Началось все с потери 20 тысяч фунтов, а потом ошибки стали накапливаться. Лисон хотел отыгаться, подделывал отчетность, что позволяют деривативы. В результате из-за жадности руководства и ошибки в самом начале рухнул старейший банк мира. Карма!

На самом деле причина в том, что у банка не было системы контроля, а ошибки при такой системе были неизбежны.

Вы можете прочесть эту историю в книге Ника Лисона «Как я обанкротил „Бэрингз“» по ссылке <https://www.klex.ru/uhm> или посмотреть фильм «Аферист», снятый по книге (интереснее бегло прочитать, а потом посмотреть фильм).

Узнавайте каждый день что-то новое о мире денег и будете богаты.

P. S.

Рост прибыли... был поразительным, и мы в „Бэрингз“ пришли к выводу, что зарабатывать на рынке ценных бумаг вовсе не так уж сложно (Питер Бэринг, председатель совета директоров «Бэрингз»).

Ловушка гедониста

Гедонизм («наслаждение, удовольствие») — учение, согласно которому удовольствие является высшим благом и смыслом жизни.

Кто из нас не гедонист? Кто не стремится к удовольствию?

К сожалению, у гедонизма есть ограничение, прошитое на уровне психики.

Гарвардский психолог Дэн Гилберт исследовал счастливых, выигравших в лотерею, и установил, что «эффект счастья» исчезает в среднем через три месяца. Через три месяца после получения огромного банковского перевода вы станете ровно таким же счастливым или несчастным, как прежде... Наука называет этот феномен гедонистической беговой дорожкой (или «удовлетворением белки в колесе») (Рольф Добелли, «Искусство ясно мыслить»).

«Удовлетворение белки в колесе». Теперь мы знаем, как этот эффект научно называется. :) Покупка нового дома, машины, гаджетов делает человека счастливым всего на три месяца! А дальше снова прыгай в колесо потребления и крути его. Ловушка гедониста. Мы привыкаем к хорошему, но к недовольству нельзя привыкнуть. Например, человек построил дом мечты за городом. Три месяца радуется, а потом привыкает к хорошему, но вот дорога к этому дому и пробки на пути рожают недовольство, постоянное раздражение. Начиналось с хорошего, а получил плохое.

Рольф Добелли в книге «Искусство ясно мыслить» дает рекомендации:

Вот несколько правил — пока еще мало, зато они научно обоснованы.

Избегайте негативных эффектов, к которым вы долго не можете привыкнуть: шума, вождения автомобиля, хронического стресса.

Ожидайте только кратковременной радости от материальных наград: домов, автомобилей, бонусов, лотерейных выигрышей, золотых медалей.

Долгий положительный эффект связан в основном с тем, как вы проводите время. Старайтесь иметь по возможности больше свободного времени и позаботьтесь о своей автономии. Занимайтесь тем, что лично вам больше нравится, даже если на это придется потратить часть дохода. Инвестируйте в дружеские связи.

Тут можно докрутить и прийти к выводу, что нужно вкладываться финансово и закрывать проблему с тем, что раздражает!!! Например, тормозит дома Wi-Fi — купи мощный роутер; бесит, что компьютер долго грузится, — замени его на новый, поставь SSD-диск...

Мы не станем счастливее, меняя одну хорошую вещь на другую, только лучше. А вот избавившись от раздражения, мы улучшим жизнь. Рекомендую книгу Рольфа

Добелли «Искусство ясно мыслить». Эта книга относится к тем произведениям, которые сам бы написал. :) Да, есть такой эффект, когда синхронно мыслящие люди пишут на одну и ту же тему. Только кто-то это делает раньше, а тебе удобно, потому что уже написали за тебя.

В книге Рольфа Добелли «Искусство ясно мыслить» разбираются ошибки мышления и то, как их избегать. Улучшите свое мышление! Прочтите эту книгу.

Беги, улитка, беги...

В каком направлении саморазвития двигаться? К чему стремиться?

Пришел инсайт. Отдыхал на море целый месяц, и ум начал канючить, что нужно бы домой поехать, отдохнуть от отдыха. Приехал в Краснодар, а тут +42, и ум давай мне мысли поставлять: «Как хорошо было на море! Поехали обратно...»

Да что же это такое? Как можно метаться между противоположными желаниями?!

И тут я вспомнил Будду и его учение, что с умом работать нужно, с умом. Желания только уводят в сторону, отвлекают, создают иллюзии. Нельзя насытиться покупкой материальных вещей... не в этом счастье. Поделился этими мыслями с товарищем, а он мне говорит: «Почитай Пелевина „Тайные виды на гору Фудзи“, там что-то про буддизм».

О как! К таким рекомендациям серьезно отношусь: у меня был запрос на буддизм — и тут же пространство ответ мне дает в виде книги. Знак! Нужно читать!

Прочел «Тайные виды на гору Фудзи» с упоением, давно ничего такого захватывающего не читал. И главное, что этот роман раскручивает мысль, которая зародилась у меня в голове. Про счастье, деньги, ум.

Вкратце сюжет романа в том, что российским олигархам предлагают купить счастье. У богатого человека ведь всё есть, но почему-то счастья нет, страдание мучает... Федора Гиренка с его «Абсурдом и речью» они не читали, иначе бы знали, что страдание — это базовая комплектация человеческих существ. Страдаю — значит живу. Будда тоже до этого дошел, но он не вскрыл эволюционные причины страдания. Сознание дано нам для самоограничения. В случае нарушения запретов коллектива уничтожить носителя самовоздействием. Так и живем уже тысячи лет. Страдаем.

Купить счастье, по замыслу романа, можно в разных комплектациях. Первая — это путем перепросмотра жизни. О чем пишу-пишу, пишу-пишу в своих статьях, а люди олигархам в книгах эту идею продают. :)

— Вы, наверно, слышали, что в вулканическом пепле Помпей остались полости в форме человеческих тел — от погибших во время извержения римлян. Тела истлели, а пустота осталась. Ее заполняют жидким гипсом и получают точные копии погибших. Вот точно так же в подсознательных слоях нашей психики остались отпечатки неудовлетворенных субъектов счастья — тех наших ранних «я», которым мучительно и безответно чего-то хотелось.

— И что? Какой мне толк от этих субъектов?

Дамиан сладко улыбнулся и поднял палец.

— «Субъект счастья» — это метафора. Речь на самом деле идет о вас. Конечно, невозможно воскресить вас юного и полного желаний. Но можно, так сказать, пробурить глубокую скважину к той зоне вашей психики, где остался отпечаток неисполненной мечты, и под большим давлением закачать туда концентрированный раствор счастья. В этом и заключается технология. Это будет не просто очень приятное переживание, а еще и крайне полезный для вашего внутреннего здоровья опыт.

Виктор Пелевин, «Тайные виды на гору Фудзи»

Одним из следующих пакетов-процедур олигархам продают что-то типа [майнд-машины](#) (наш сайт [mindmachine.ru](#) их первым представил на российском рынке), опять же, как мысли сходятся... Только если с помощью майнд-машин мозг подстраивается под частоты, заложенные в приборе, олигархов синхронизируют с просветленными монахами. Ум к уму. Монахи передают свое состояние напрямую. Показывают, каких ступеней счастья и переживаний можно достичь.

Что происходит в итоге? Будет спойлер.

Те, кто проходил похожие состояния сознания, знают, что потом начинается распад интереса к чему бы то ни было. Ты понимаешь мир иллюзий и галлюцинаций людей. Все тщетно. Олигархи осознают уготованную им ловушку и находят выход из этого просветленного состояния. Они начинают собирать свои омрачения ума обратно, всячески ухудшая себе карму... Если ты пробудился, то иногда полезно будет и опять заснуть.

Попутно в романе раскручивается сюжет про борьбу женщин против патриархата. Можно понять, откуда идет феминизм и что происходит с современными женщинами (они же там такую магию используют для манипуляций мужчинами, что нужно быть самому сильнее этих сил, чтобы не вовлечься в их игру).

Роман прямо про нашу жизнь. Виктор Пелевин — мастер измененных состояний сознания, он там много чего насмотрелся, а потом передает это в виде романов и диалогов героев.

Инсайт пришел после прочтения этой книги. Вот есть наше «я» и есть еще время. Сколько живет наше «я» в секундах? Как оно сохраняет устойчивость во времени? Что, если наше «я» — это череда моментов осознания длительностью в пару секунд? Как кадры пленки сменяются, у нас есть кадр — окно в мир на несколько секунд, а потом следующее окно... И это есть наша жизнь!!! Не 100 лет жизни, не годы, а пара секунд! Что бы мы ни искали в жизни, оно будет находиться в этом самом окне на секунды, а потом сбросится и начнется заново. Вечное сейчас. И не будет ничего другого! Ничего. Только эта пара секунд.

Рекомендую книгу Виктора Пелевина «Тайные виды на гору Фудзи».

P. S.

Вот совпадение. Обложка книги выглядит так:



Во время чтения этой книги рассуждал об устройстве мира, идеях буддизма, и вот, возвращаясь с дочками после прогулки, увидел этих самых улиток. Ползущих на гору, детскую горку...



Дочка спросила:

— Папа, папа, а куда они ползут? Давай их уберем. Это же наша горка, я хочу завтра тут кататься.

— Доча, не вмешивайся в процесс. Отпусти свои желания. Мы, как высшие существа для улиток, наблюдаем за их тщетными попытками взобраться на гору. Тем более что с другой стороны есть привилегированная лестница для подъема на эту горку для человеческих существ. Зачем мы взбираемся на горы? Зачем делают это улитки?

И ты знаешь, что улитки — это довольно резвые существа? Вот сегодня они тут, вылезли из-за дождя в статью, а завтра где они будут? Куда они уматывают за ночь? Где они вообще живут днем?.. Космические вопросы.

Ищите смыслы жизни и счастье? Настала пора обратиться к идеям буддизма, а для начала прочитать книгу «Тайные виды на гору Фудзи».

«Разговор с незнакомцем»

Что почитать легкого и полезного?

Обратите внимание на книгу 2020 года Малькольма Гладуэлла «Разговор с незнакомцем: почему мы ошибаемся в людях и доверяем лжецам». Эта книга — микс из историй-исследований психологического толка.

Например, показывается, как переход на природный газ в Англии снизил количество самоубийств в этой стране. Природный газ по химическим свойствам существенно отличается от своего предшественника: чтобы чисто гореть, ему нужно вдвое больше кислорода. И удушиться этим газом самоубийцам стало гораздо сложнее.



Открытие состоит в том, что если затруднить потенциальным самоубийцам уход из жизни, то они передумают. Так, Золотой Мост в Сан-Франциско входил в топ мест для самоубийств. Именно с этого моста спрыгнул в один конец Рой Реймонд — основатель бренда Victoria's Secret. Он продал свою компанию за миллион долларов, а потом она стала стоить 5 миллиардов... И вот стоило так расстраиваться?

И только в 2018 году догадались поставить ограждения на этом мосту.

Идея правильная. Посмотрите, какие места притягивают самоубийц, и ограничьте им туда доступ. Например, закройте выходы на крыши домов.

Другие исследования, приведенные в книге, не столь однозначны, на мой взгляд. Например, вас могло бы интересовать, почему в США полицейские расстреливали спокойно афроамериканцев, что в итоге привело к движению BLM. Автор книги сам до этого не докручивает, но можно понять логику происходящего. Оказывается, в США живут не так, как нам представляется по голливудским фильмам. Есть города, где людям страшно выходить на улицу из-за преступности (дома они могут применить оружие, а вот вне стен...).

Исследователи определили, что большинство преступлений происходит в малом количестве мест, туда нужно направлять усиленные патрули и... как можно чаще тормозить и проверять машины. Под любым надуманным предлогом останавливать. После этих историй полицейские в России — просто ангелы дорог.

И не удивлюсь, что еще одно исследование, о котором автор не сообщает, состоит в том, чтобы полицейским объяснили, что стрелять на поражение — это наилучшее решение. Это беда, на мой взгляд, таких городских психологических исследований. Что-то придумали, проверили, работает... а потом бац! Карма. Восстание BLM.

Американцы, как мне кажется, слишком много полагаются на различные психологические исследования. Как вам, например, подготовка американских летчиков: *«Обучение начиналось с того, что местная полиция без объяснения причин задерживала офицеров-летчиков и свозила их в изолятор, устроенный на манер лагеря для военнопленных. „Их просто останавливали и арестовывали, — говорит Митчелл, — а затем передавали специалистам, которые и подвергали испытуемых проверке на готовность к боевым условиям“»*. И их потом там... пытали в тренировочных целях. И кто после этого пойдет в летчики? Надеюсь, что у нас в стране таких вещей не практикуют.

В книге Малькольма Гладуэлла «Разговор с незнакомцем» приведены еще истории со шпионами, лжецами, мошенниками... Но если вы читали и поняли книгу Федора Гиренка «Абсурд и речь», то все эти случаи вам будут понятны на корню без каких-то заумных исследований ученых. Нужно осознать, что человек — это существо, которое живет в самопорождаемых галлюцинациях. Как только вы это поймете, то сможете объяснить любое (!!!) поведение людей. Это грааль, но он как-то ускользает от исследователей. Вот они и ходят по вершкам, не заглядывая в первоосновы бытия.

Книга Малькольма Гладуэлла «Разговор с незнакомцем: почему мы ошибаемся в людях и доверяем лжецам» скрасит ваши вечера.

P. S.

На мой взгляд, нужно читать книгу Федора Гиренка «Абсурд и речь» хоть тысячу раз, пока не станет понятно, о чем там написано. В результате вы сможете смотреть на мир с совершенно другого уровня. И книги типа «Разговор с незнакомцем» будут для вашего понимания как детские игрушки.

Фейковые деньги

Почему богатые богатеют, а бедные беднеют?

Проблема в том, что мы пользуемся фейковыми деньгами. Так считает знаменитый автор книг о финансах Роберт Кийосаки.

Цитаты из новой книги Кийосаки «Фейк»:

«Богатые люди не работают за фейковые деньги».

«Люди, работающие за деньги, работают на тех, кто печатает деньги».

Что это все значит?

Как до инвестора, который наблюдает биржу и присутствует на ней уже больше 10 лет, до меня начинают доходить эти слова. Мне видится, что существует два мира. Первый — это привычный всем, где люди работу работают ради денег. Причем инфляция, вызванная накачкой деньгами системы, вызывает снижение уровня потребления. Кажется, что зарплата сохраняется, но купить на нее с каждым годом можно все меньше и меньше. Вам это знакомо?

Второй мир — это мир инвесторов. И на состояние августа 2020 года он представляется мне зазеркальем, где деньги делают деньги. Большинству людей знакома только ситуация, когда они получили деньги и потратили их. Представить, что отложенные и инвестированные деньги способны увеличиваться в несколько раз, эти люди не могут, потому что жизнь показывает, как трудно даются деньги. Но в зазеркалье, где печатаются деньги, а компании напечатать пока еще нельзя, акции растут и деньги приумножаются сумасшедшими темпами. Богатые инвестируют и богатеют, а инфляция делает людей без сбережений беднее.

Что делать?

Роберт Кийосаки предлагает покупать настоящие «божьи» деньги. Драгоценные металлы: золото и серебро. Он даже выводит секрет, что золото привлекает богатство:

— Почему на вас так много золота?

— Потому что из золота сделаны божьи слезы, — с улыбкой ответил гуру. — И эти золотые слезы притягивают богатство.

Я поинтересовался, что он имеет в виду, и гуру ответил:

— Предположим, вы хотите, чтобы ваш месячный доход составлял 1000 долларов. Приобретите золота на такую же сумму.

— А если я хочу миллион в месяц, тогда надо купить золота на миллион?

Гуру, чувствуя, что моя жадность одерживает верх над духовностью, улыбнулся и сказал:

— Начните пока с тысячи, а там видно будет, сбудется ли то, что я сказал. Золото работает не для всех. Для божьей щедрости есть определенные условия.

Это было в 1986 году. Тогда у меня было мало денег, и с поиском лишней тысячи для покупки золота возникли сложности. Но мы с Ким справились. Каждый месяц мы покупали немного золота и серебра, и продолжаем делать это до сих пор. Например, когда мы захотели повысить свои месячные доходы с 5 до 10 тысяч долларов, то купили золотых монет на 10 тысяч и забыли о них. А спустя несколько месяцев наши доходы увеличились как бы сами собой.

Итак, вопрос на миллион: сколько у вас дома золота? По мнению Кийосаки, это и будет являться вашим месячным доходом. Хотите его поднять? Купите больше золота! Больше золота! Нужно проверить эту идею!

Почему, кстати, золото так ценится?

Кийосаки ссылается на бога, а мы — на взрывы или слияния звезд. Золото и серебро образуются в результате выброса и взаимодействия огромного количества энергии. И потом на метеоритах золото и серебро доставляется на Землю. Произвести у нас эти элементы не представляется возможным, нет таких энергий (нужны взрывы звезд, которые упакуются в обручальное кольцо), поэтому, пока не освоят доставку металлов с астероидов, золото и серебро будут в цене ввиду их ограниченного количества.

Роберт Кийосаки в книге «Фейк» предлагает верить и скупать только настоящие металлы, а не фьючерсы или ETF на них. Золото есть золото, и его коронная фраза: «Всегда помните, что золото и серебро переживут вас, меня, элиту и даже тараканов». То, что переживут именно тараканов, он повторяет на протяжении всей книги. Видимо, это важно. :)

Проблема с золотом в том, где его хранить. Дома нельзя, банковские ячейки вскрывают сами же банки. Хранилища? Но кто даст гарантию, что вам вернут ваше золото? Нельзя же быть такими наивными. Произойдет переворот в стране, где хранится золото, и ваше станет ихним.

Фундаментальный вопрос — зачем вообще хранить такие большие суммы денег в виде золота и ждать, что ваше золото переживет тараканов? Этот вопрос в книге не рассматривается.

Ключевое, что нужно понять: работа ради фэйковых денег — это путь в никуда. Надо переходить в верхний мир, в мир инвесторов. Откладывать и вкладывать. Запасаться настоящими деньгами в виде золота.

Памяти Матвея Бронштейна

О Матвее Бронштейне — советском физике, расстрелянном в сталинскую эпоху, узнал из книги Карло Ровелли «Нереальная реальность. Путешествие по квантовой петле».

Ровелли писал:

Первым, кто осознал, что для понимания квантовой гравитации нам придется изменить концептуальный каркас, был романтический и легендарный персонаж — Матвей Бронштейн...

Допустим, мы хотим наблюдать очень-очень-очень маленькую область пространства. Для этого необходимо поместить в эту область нечто, чтобы пометить точку, которую мы хотим рассматривать. Скажем, мы помещаем туда частицу. Гейзенберг понял, что нельзя долго локализовать частицу в точке пространства. Она вскоре переместится. Чем меньше область, в которой мы пытаемся локализовать частицу, тем больше скорость, с которой она улетает. (Это принцип неопределенности Гейзенберга.) Если частица улетает с большой скоростью, то она обладает большой энергией. Теперь примем в расчет теорию Эйнштейна. Энергия искривляет пространство. Большая энергия означает, что пространство сильно искривляется. Очень большое количество энергии в очень маленькой области искривляет пространство настолько сильно, что оно схлопывается в черную дыру, подобно коллапсирующей звезде. Но если частица проваливается в черную дыру, ее больше нельзя увидеть. Я не могу использовать ее как точку отсчета для области пространства. Таким образом, я не могу измерить сколь угодно малую область пространства, поскольку если я попробую это сделать, область исчезнет внутри черной дыры...

Матвей Бронштейн понял все это в 1930-х годах и написал две короткие, но очень ясные статьи, в которых отмечал, что квантовая механика и общая теория относительности при совместном использовании несовместимы с нашим привычным представлением о пространстве как о бесконечно делимом континууме.

Вы не знали о Матвее Бронштейне?

А у него есть замечательная [книга «Солнечное вещество»](#). В ней элегантно и просто рассказывается об истории открытия гелия. Если вам физика в школе казалась скучным предметом, то только потому, что учителя «не умели ее готовить».

Книгой [«Солнечное вещество»](#) зачитываешься! Это отличная интеллектуальная прокачка. Вы поймете, как совершались открытия. Как думали и жили ученые.

Сейчас мы знаем гелий как газ, которым шарик для праздников надувают. Но раньше поиски и производство гелия были делом военного предназначения. На

гелии летали дирижабли, строились заводы, а его открытие — это целый детектив.

Рекомендую к прочтению книгу «Солнечное вещество». Скачать ее вы можете по ссылке: <https://www.klex.ru/emr>.

Матвей Бронштейн незаслуженно забыт. Нужно отдать ему должное за его вклад в развитие физики.

Рекомендую книги Тома Питерса!

Читатели спрашивают меня: «Какие книги порекомендуете для саморазвития?»

У меня есть стратегия чтения. Взять автора, книга которого повлияла на твою жизнь, и прочитать все его книги!!! Если одна книга помогла, то и другие помогут. Хотя бы одной идеей.

Среди авторов, которых, на мой взгляд, нужно прочесть, — ТОМ ПИТЕРС.

Его книги несут не только идеи о будущем, но и эмоциональный заряд, который мотивирует к действию. Том Питерс — пророк. То, о чем он писал 10 лет назад, начинает сбываться. Теплые места белых воротничков, казавшиеся наиболее безопасными, уже подгорают. Том Питерс сколько говорил об этом и многом другом, что нас ждет в будущем.

Использую его книги как руководство к действию. Например, создаю личный бренд. За сайтами и компаниями должны стоять настоящие люди. Сейчас компании без лидера, визионера обречены в конкуренции. Илон Маск двигает «Теслу», Джефф Безос — «Амазон», Тиньков — сам себя, за Apple стоял Стив Джобс, Касперский — за «Касперским».

Мне вслед за Томом Питерсом видится, что у любой компании должен быть лидер, человек-бренд. Он должен возглавлять компанию и определять ее политику. Когда нет такого человека, в фирме начинается распад, который пытаются скрепить корпоративным клеем. Вот был у «Магнита» Сергей Галицкий, отец-основатель, и работала компания с ним; он ушел — и внутри компании настал бардак, хорошо еще, что он вовне пока не проявляется.

Многие проекты компаний не достигают успеха, даже несмотря на миллионные вливания, потому что у этих фирм нет своего представителя. Человека-бренда. И об этом пишет Том Питерс. Прочтите его книги!

Обнаружил, что многих его книг уже не купить, их нет в продаже ни в физическом, ни в электронном виде. Последние экземпляры ждали меня на краснодарском книжном рынке десятилетие!!! Когда собрал полную коллекцию изданий Тома Питерса, то заметил, что их уже больше не найти, кроме как на моей книжной полке. Книги исчезают, поэтому организовал им вторую жизнь.

Встречайте книги (впервые, наверное, в Рунете): «Профессиональная сервисная фирма. 50 верных способов превратить отдел в профессиональную сервисную фирму, которую отличают инициативность и оригинальность!» (<https://www.klex.ru/vd5>) и «Дизайн!» (<https://www.klex.ru/vd6>).

Все книги Тома Питерса вы найдете по ссылке: https://www.koob.ru/peters_tom/.

Вдохновляйтесь!!!

Повелители Doom

Вы застали время появления игры Doom?

Это был прорыв! Трехмерный шутер от первого лица. Помню, как познакомился с этой игрой. Прогуливался по краснодарскому Дому книги и увидел, как на компьютерах в офисах мелькала она. Это был хит!

Но меня игра не зацепила атмосферой: монстры, кровища... — не мое. Потом появился Quake, графика на уровне, но опять же эта гнетущая серая атмосфера игры. Вот Duke Nukem 3D — это была классная игра!

Почему же миры Doom и Quake были такими мрачными?

Ответ пришел после прочтения книги Дэвида Кушнера «Повелители DOOM. Как два парня создали культовый шутер и раскатали индустрию видеоигр». Книгу умял с удовольствием за два вечера. Все встало на свои места.

Если ты знаешь, как работает психика человека, как детские травмы программируют судьбу, как люди уходят в защитные трансы, то можешь объяснить что угодно. А если ты понял вдобавок книгу Федора Гиренка «Абсурд и речь», осознал, что люди — это аутисты, живущие в своих грезах, то можешь видеть насквозь поведение и судьбы людей.

Doom создали травмированные дети. Джон Кармак и Джон Ромеро выросли в неблагополучных семьях, где игры были способом отключиться от реальности. А дизайнер Doom Адриан видел кровь и расчлененку в местной больнице:

Чтобы заработать деньги на оплату обучения, Адриан устроился санитаром в местную больницу. В его обязанности входило ксерокопирование снимков пациентов в реанимации — самых реалистичных изображений смертельных ран и болезней. Он видел жутчайшие случаи некроза, когда мясо кусками осыпалось с кости. Он видел пулевые ранения и оторванные конечности. Однажды к ним поступил фермер, которому в промежность врезался острый деревянный колышек. Фотоснимки того случая приобрели почти фетишистскую ценность после того, когда Адриан распространил их среди друзей.

Для компенсации всего прожитого и увиденного и была создана Doom. Вот так детские травмы оборачиваются прорывами в технологиях, а судьба человека как аутиста, который раздражает себя своими галлюцинациями, ведет к созданию виртуальных миров. Джон Кармак сейчас работает над искусственным интеллектом, а до этого занимался разработкой шлемов виртуальной реальности.

Сделай бы они перепросмотр жизни, прочитай бы они Федора Гиренка «Абсурд и речь» на русском, то, может быть, придумали что-то другое, без насилия и крови.

Рекомендую книгу Дэвида Кушнера «Повелители DOOM. Как два парня создали культовый шутер и раскатали индустрию видеоигр», если вам интересны игры и их создание. Впечатляющая история!

P. S.

Книга содержит нецензурную лексику, поэтому еще интересней читается. И радуется, что авторы Doom в конце концов немного прозрели:

Разумеется, у Ромеро была своя четкая и жесткая позиция по поводу того, как родители могут изуродовать психику своих детей. Она базировалась на его собственном опыте. К тридцати одному году Ромеро, успевший завести троих детей, стал куда лучше понимать, откуда растут ноги у насилия в его играх и каким эффектом могут обладать жестокие видеоигры. Он был ебанутым пареньком, который делал ебанутые игры, чтобы примириться с ебанутыми физическими и эмоциональными травмами, полученными в детстве.

Фактологичность. Как ошибается наше мышление

Пройдите опрос. Ответьте на вопросы ниже.

Сколько человек в мире имеют доступ к электричеству?

- 20 процентов
- 50 процентов
- 80 процентов

Сколько годовалых детей в мире прививается сегодня от каких-либо болезней?

- 20 процентов
- 50 процентов
- 80 процентов

Какова сегодня ожидаемая продолжительность жизни в мире?

- 50 лет
- 60 лет
- 70 лет

Эти вопросы приведены в книге «Фактологичность. Десять причин наших заблуждений о мире — и почему все не так плохо, как кажется», авторы Ханс Рослинг, Ула Рослинг, Анна Рослинг Рённлунд.

Правильные ответы вас удивят:

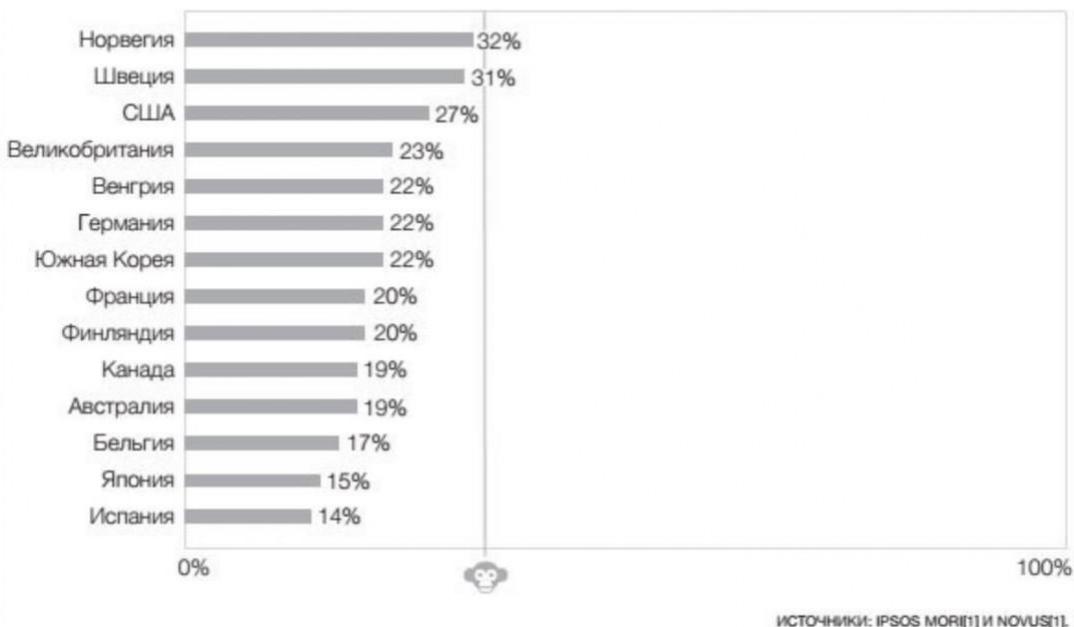
- 80 процентов людей в мире имеют доступ к электричеству.
- 80 процентов годовалых детей в мире прививается сегодня от каких-либо болезней.
- 70 лет — средняя продолжительность жизни в мире.

И вы не одиноки в своих заблуждениях о мире. Большинство людей отвечает неверно. Вот данные по ответам из книги «Фактологичность»:

ЭЛЕКТРИЧЕСТВО

РЕЗУЛЬТАТЫ ОТВЕТА НА ДВЕНАДЦАТЫЙ ВОПРОС:
процент людей, ответивших правильно.

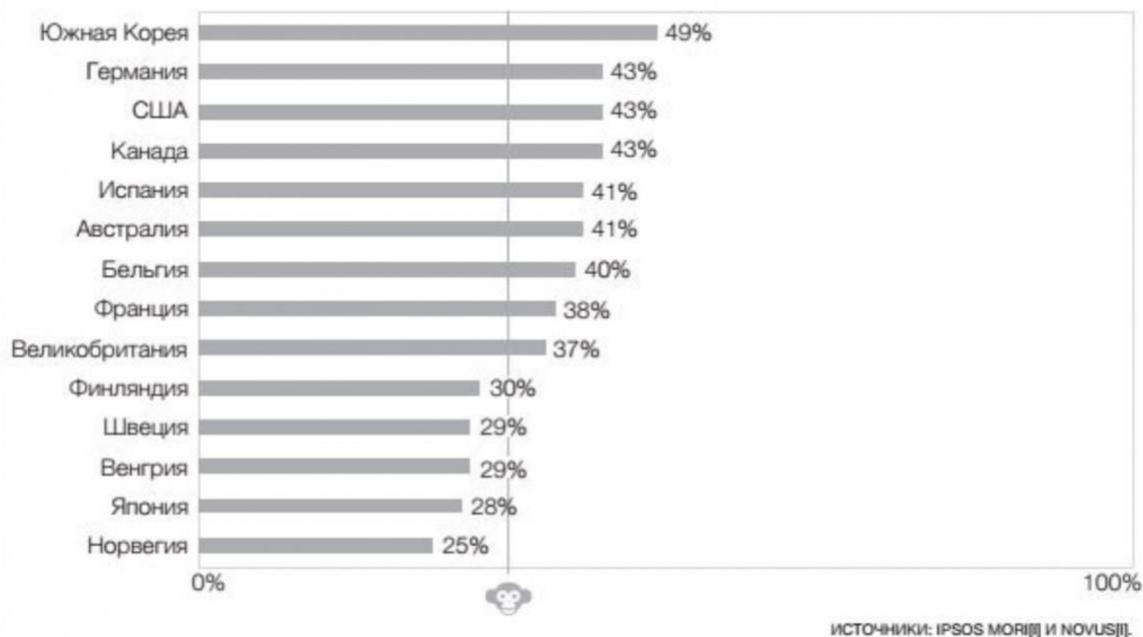
Сколько человек в мире имеет доступ к электричеству? (Правильный ответ: 80%.)



ОЖИДАЕМАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ

РЕЗУЛЬТАТЫ ОТВЕТА НА ЧЕТВЕРТЫЙ ВОПРОС: процент людей, ответивших правильно.

Какова сегодня ожидаемая продолжительность жизни в мире?
(Правильный ответ: 70 лет.)

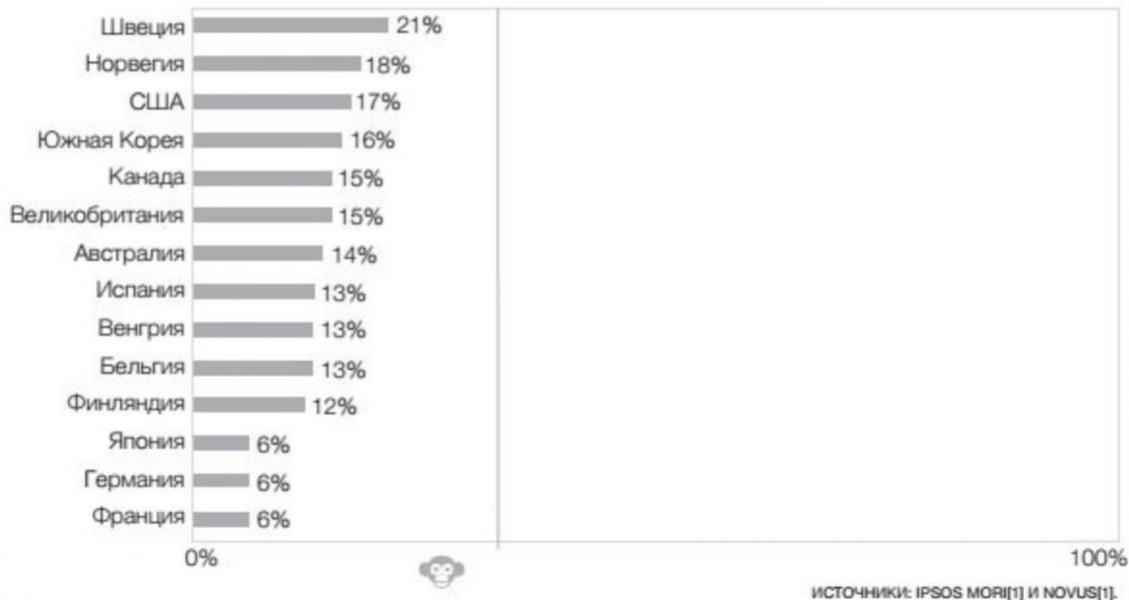


ВАКЦИНАЦИЯ ДЕТЕЙ

РЕЗУЛЬТАТЫ ОТВЕТА НА ДЕВЯТЫЙ ВОПРОС: процент людей, ответивших правильно.

Сколько годовалых детей в мире прививается сегодня от каких-либо болезней?

(Правильный ответ: 80 процентов.)

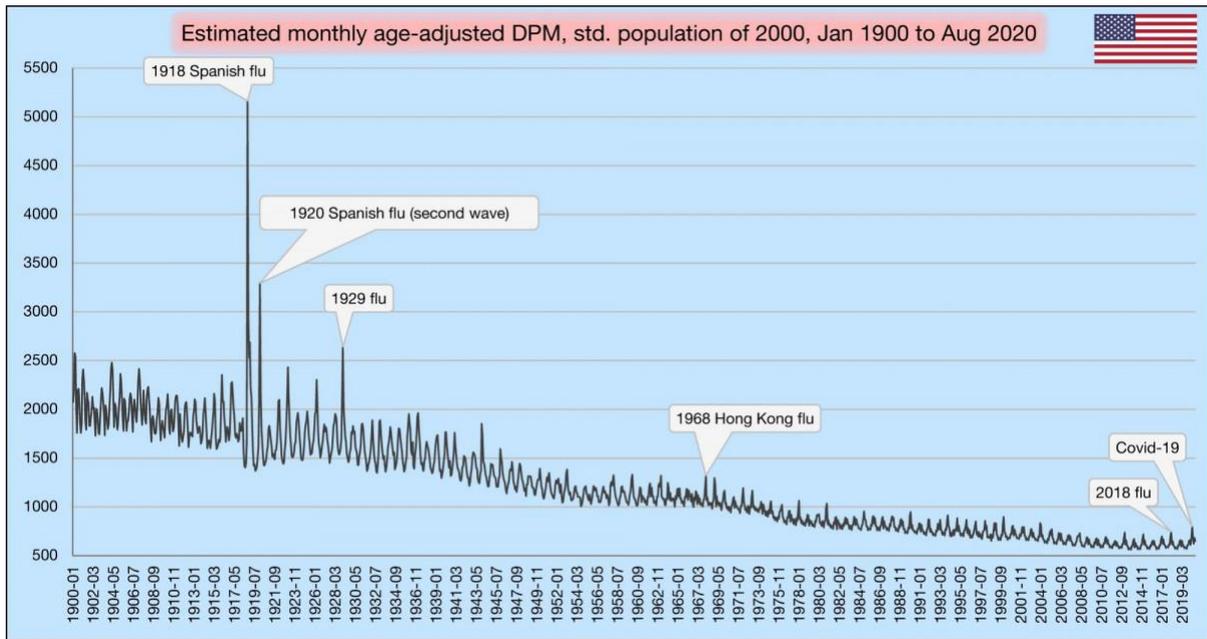


Ханс Рослинг посвятил свою жизнь борьбе с невежеством. Наше мышление по умолчанию содержит ошибки, которые искажают картину мира. Например, кажется, зачем спасать детей в Африке, если они будут и дальше бесконтрольно размножаться до бесконечности. Нищета плодит нищету. Но это иллюзии мышления. С повышением качества жизни рождаемость снижается, что мы и можем наблюдать в развитых странах.

Ошибка мышления — в нашем предположении, что процессы и дальше будут продолжаться всегда по прямой линии вверх. Тогда если посмотреть, какими темпами растут дети, то можно представить, что они будут стометровыми великанами. Но в какой-то момент рост останавливается.

В жизни такие иллюзии мышления нам обходятся слишком дорого. Депутаты с трибун кричат, что от коронавируса умрут миллионы, вы только посмотрите темпы прироста больных. Чиновники вводят бездумные карантинные ограничения. И виною всему ошибки мышления, которые нужно исправлять фактами.

Кстати, вот график месячной смертности в США на миллион населения с 1900 по 2020 год.



Найдите коронавирус

Прочтите книгу «Фактологичность. Десять причин наших заблуждений о мире — и почему все не так плохо, как кажется». Она улучшит ваше мышление.

Миссия и стартапы

Как создаются стартапы?

На моем счету запуск с партнерами проектов, которые посещает 3,5 миллиона человек в месяц. Это [электронная библиотека «Куб»](#), [сайт майнд-машин](#), социальная сеть психологов [b17.ru](#), видеосайт [rideo.tv](#). Из нового продюсирую [канал по личной безопасности](#) моего тренера Завгороднего Виктора Николаевича (уже есть ролики, которые набрали 1,5 миллиона просмотров).

Интересно было бы посмотреть, как создаются и растут стартапы в США. По случайной, как потом выяснилось, ошибочной, наводке купил и прочел книгу «Netflix. Инсайдерская история компании, завоевавшей мир».

Netflix — американская развлекательная компания, поставщик фильмов и сериалов на основе потокового мультимедиа. Netflix должна быть вам знакома. Канал с этим названием уже есть в умных телевизорах.

Книга описывает этап становления Netflix со множеством несущественных деталей, которые затрудняют восприятие текста. Не рекомендую к прочтению. Но в книге можно увидеть картину целиком.

В Кремниевой долине другой технологический уклад!!! Для того, что мы делаем втроем в России с нуля, в США создают команды с начальными инвестициями в десятки миллионов долларов. Это другая культура!!! У нас мир акций на бирже только, считай, на днях открылся, после 1917 года, а в западном мире он действует уже века.

Все совсем иначе с точки зрения организации процесса, работы команд, инвестиций. Другой масштаб. Поэтому американские компании и захватывают мир. Банку кока-колы и пачку чипсов вы сможете купить в любой деревне.

Книга «Netflix. Инсайдерская история компании, завоевавшей мир» доказала мне верность мысли, что у компании должна быть МИССИЯ.

Главным конкурентом Netflix была компания по прокату видео Blockbuster. Она владела тысячами магазинов, а ее выручка исчислялась миллионами долларов. Но за счет чего делали деньги в Blockbuster? За счет штрафов клиентов за просрочку возврата видеокассет (dvd-дисков). Это был один из основных видов дохода.

Вам нравится, когда компания, которой вы платите деньги, вас еще и штрафует? А-ля лоукостеры-авиакомпания наши.

Очевидно, что с таким подходом далеко не уйдешь. Но руководство компании Blockbuster несколько лет (!!!) не могло отказаться от политики штрафов пользователей. В результате сами себе на голову вырастили Netflix, а когда Blockbuster отказалась от штрафов, пользователи стали возвращаться к ним, но время ушло. Blockbuster обанкротилась!

Вы скажете, что недалёковидность руководства Blockbuster очевидна. Да, но посмотрите на наших сотовых операторов, которые с трудом отказались от навязывания платных подписок и мелкого воровства денег с телефонов.

Они сами не понимали, что творили. Ради сиюминутных прибылей они подорвали доверие к бренду и другим своим продуктам. Сотовый оператор с девизом «Мы на шаг впереди» (в плане схем списывания денег с телефона) запустил свой банк. И кто доверит деньги такому банку, когда компания ворует по мелочам? Или пойдет покупать телефон в ее салон, где два раза подряд продали бракованные телефоны и вместо того, чтобы просто обменять, заставили судиться (моя мама выиграла суд)? Где миссия?

У компании должна быть миссия и создатели-визионеры. На каком бы начальном технологическом этапе в России мы ни находились, это не мешает сразу работать на высших уровнях, подразумевающих наличие миссии.

Стартапам нужна миссия! Как телу душа.

Рассамопонячивание. Непонятность само собой разумеющегося

Что такое рассамопонячивание?

Читается как расхомячивание, так было бы понятнее. :)

Вот как бывает: тебе знакомо некое состояние, которое ты считаешь странным и не рассказываешь о нем другим, а оказывается, что люди об этом книги пишут, опыты ставят. Что это за состояние?

Представьте. Вечер. Вы идете домой с работы или с учебы. И тут внезапно появляется мысль: «А почему я иду туда, куда иду? Почему именно в этот дом, в эту квартиру, к этим людям? Вокруг вон сколько светящихся окон, почему туда нельзя? Почему нужно идти домой?» Если вам эта ситуация не знакома, то вы не подошли еще к теме рассамопонячивания и вам туда и не нужно.

Мы, люди, — существа, живущие в самопорождаемых галлюцинациях. Если осознать этот поток галлюцинаций, то мир остановится. Возникнут вопросы к самым обыденным вещам. Почему это нужно делать? Зачем? В чем смысл? Следующая стадия — просветление, а может, шизофрения. И есть ли разница?

Целая книга Георгия Чернавина «Непонятность само собой разумеющегося» посвящена этому залипанию в галлюцинациях.

Оказывается, философы уже века как бродят-ходят и ищут выход из этого состояния, где нет ничего самопонятного. В книге дан философский взгляд на то же состояние сознания, что прорабатывается в книгах по просветлению Джеда Маккенны. Я бы его выразил фразой «И что это вы все тут делаете?».

Задумайтесь о самопонятных вещах и действиях. Откуда они взялись? Почему вы их не подвергаете сомнению? Например, ваша личная история. Вы помните свое детство, но вдруг воспоминания поддельные? Или кажется, что прошлое неизменно, а квантовая физика говорит, что прошлое перестраивается в зависимости от настоящего. И не удивляйтесь, почему в вашей жизни могут быть резкие повороты, — вы, может, свернули на другую линию в бесконечном множестве параллельных вселенных. Но вы ведь так не думаете о себе? Как о сознании, скользящем между блоками Вселенной, которые существовали всегда. А почему вы так не думаете, а думаете, как думаете? Может, вам нужно расхомячиться, в смысле рассамопонячиться?

Перестать принимать привычные дела за привычные. Между прочим, это у некоторых людей получается, но это клинические случаи сбоя галлюцинаторного аппарата. В книге «Непонятность само собой разумеющегося» описывается случай женщины, которая перестала понимать, почему нужно мыть посуду. Я, кстати, тоже могу войти в состояние такого непонимания, но посуду все же помою. Этой женщине казалось, что у нее нет чего-то такого, что есть у других

людей. Понимания само собой разумеющегося. Но мысль в том, что и у обычных людей нет этого! Они спят, но не знают, что спят. А она «проснулась» и заснуть не может. И как это у других получается? Да само собой и получается.

На стадии осознания само собой разумеющегося заканчивается множество философских текстов и книг по просветлению. Мы догадались, что жизнь — это сон, но мы теперь осознанно продолжаем наблюдать за течением иллюзии. Майи. Мы молодцы, мы просветлели. Но можно идти дальше!

И этот шаг сделали мексиканские индейцы, которые в силу своего географического положения попали на поля галлюциногенных кактусов. Те и открыли им Матрицу. И оказалось, что можно идти дальше, чем простое рассамопонячивание (ну и слово). В книгах Карлоса Кастанеды это все описано. Он тоже проходит стадию, когда очевидное перестает быть таким, и мир рушится. Учитель Кастанеды дон Хуан тем и занимался, что пробивал брешь в самоочевидности. Но там есть продолжение! Это не конечная стадия. Осознанные сновидения, лазейки в другие вселенные, жизнь после смерти в другой форме... Так что после осознания само собой разумеющегося можно идти дальше! Не залипать в отсутствие залипания.

P. S.

Если вы не поняли, о чем этот текст, это абсолютно нормально. :)

Взрывные подкасты

Подкасты — это новый способ самовыражения и продвижения себя в Рунете.

Эта технология только недавно пошла в массы. Людей, создающих подкасты, еще мало. Конкуренция низкая. Нужно браться за это дело!

Мною озвучено [самое большое количество подкастов](#), созданных одним человеком. Уже более 2000 выпусков. Это была практика без теории. И вот в книжных магазинах появилась первая книга о создании подкастов — «Взрывной подкаст» Кристен Майнцер (ее аудитория — 3 миллиона слушателей).

Если вам нужно руководство по созданию подкастов, то обратитесь к этой книге. Несмотря на то что я и создал самое большое количество роликов, мне есть чему учиться и к чему стремиться. Аудитория у меня небольшая, но и темы специфические. Вот выдающаяся книга Федора Гиренка «Абсурд и речь», ведь ее единицы поймут, но это ж не значит, что ее не нужно было писать.

Кристен Майнцер рассказывает в книге «Взрывной подкаст», как строить подкаст и его продвигать. Оказывается, подкаст должен длиться не менее 20 минут. А у меня до 5 минут все выпуски. И что многие авторы бросают это дело раньше 10 подкастов (о чудовищных 2000 даже никто не говорит:)).

Если вам нужны инструкции по созданию подкастов, то книга «Взрывной подкаст» вам в помощь. Читается за один вечер. Успехов!

Слушать мои подкасты онлайн можно по ссылкам:

«Яндекс-музыка» — <https://music.yandex.ru/album/10751829>

iTunes — <https://tinyurl.com/y8tp5eno>

Полезного прослушивания!

P. S.

Буду премного благодарен, если вы поставите на сервисе подкастов, где будете слушать, оценку. Это поможет мне в продвижении. Также рад буду обратной связи.

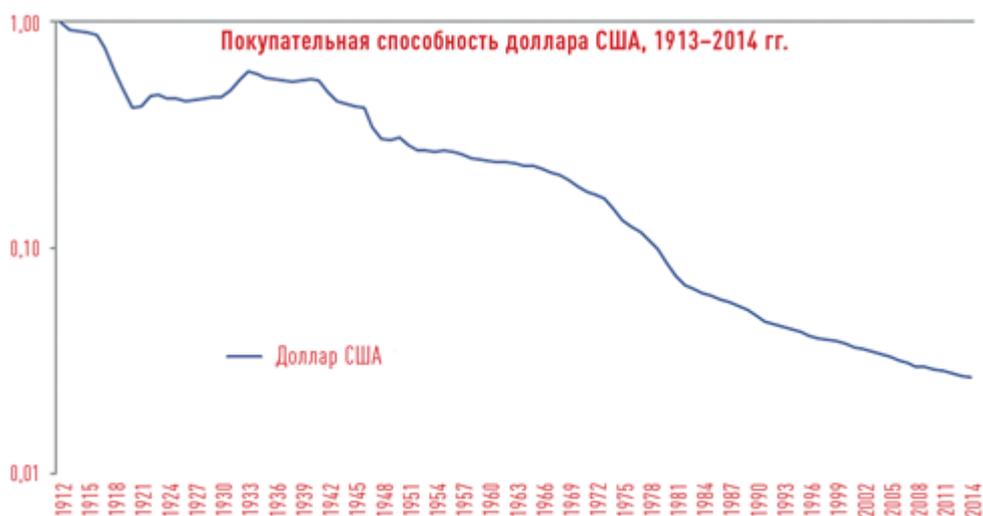
Благодарю за внимание.

Зачем нужно инвестировать? Посмотрите на эти графики!

Инвестирование подходит тем людям, которые обладают сверхчеловеческой способностью: они умеют тратить меньше, чем зарабатывают.

Денежный излишек они откладывают и вкладывают. Инвестируют.

Почему нельзя просто хранить деньги в деньгах? Посмотрите графики из книги Меба Фабера «Глобальное распределение активов. Лучшие мировые инвестиционные стратегии»:



Илл. 2. Покупательная способность доллара США в 1913–2014 гг.

Источник: Global Financial Data, Shiller.

Если бы в 1913 году 1 доллар положили под подушку, то в 2014 году его покупательная способность превратилась бы всего в 3 цента. Вложение же тогда этого доллара в акции позволило бы сохранить и приумножить деньги.



Илл. 3. Покупательная способность в 1913–2014 гг.

Источник: Global Financial Data, Shiller.

Инвестирование — это отправка денег себе в будущее. На пенсию, на крупные проекты. К сожалению, почта времени, отправляющая деньги в деньгах, их портит. Обесценивает. Поэтому нужно использовать другие «упаковки» для денег. Например, золото сейчас, как и в древнем мире, сохраняет свою ценность.

Золото отлично подходит для транспортировки во времени. Ситуация может измениться тогда, когда люди дотянутся до астероидов и будут оттуда доставлять металлы. В космосе золота навалом. Золото — продукт взрыва звезд.

Можно упаковывать деньги в акции. Посмотрите на график:



Илл. 7. Реальная доходность акций, 1900–2014 гг.

Лучший сценарий: 7,4% в год

Средний сценарий: 4,8%

Худший сценарий: 1,9% [реальный худший сценарий, Китай, Россия: –100%]

Мир: 5,2%

Источник: Morningstar, Elroy Dimson, Paul Marsh, Mike Staunton, Triumph of the Optimists, Princeton University Press, 2002, Credit Suisse Global Investment Returns Sourcebook 2015.

В акциях деньги сохраняют свою покупательную способность.

Деньги можно легко печатать. А компании — нельзя. И золото нельзя синтезировать на Земле, потому что нет еще таких энергий (как при взрыве звезд).

Инвестировать нужно для того, чтобы сохраненные деньги не потеряли со временем своей ценности. Для этого необходимо использовать разные классы активов (упаковки), чтобы хотя бы часть денег дошла в будущее в целостности и сохранности.

В книге Меба Фабера «Глобальное распределение активов. Лучшие мировые инвестиционные стратегии» приведены примеры распределения денег по разным активам. Вкратце они представлены в таблице ниже.

Крупные компании США (US Large Cap)	Акции	S&P 500
Малые компании США (US Small Cap)	Акции	French Fama Small Cap
Компании развитых рынков (Foreign Developed)	Акции	MSCI EAFE
Компании развивающихся рынков (Foreign Emerging)	Акции	MSCI EEM
Корпоративные облигации	Акции/облигации	Dow Jones Corporate
Казначейские векселя	Облигации	U.S. bills
10-летние облигации	Облигации	U.S. 10-year bonds
30-летние облигации	Облигации	U.S. 30-year bonds
Иностраннные 10-летние облигации	Облигации	Foreign 10-year bonds
Казначейские облигации, защищенные от инфляции (TIPS)	Реальные активы	Barclays
Биржевые товары	Реальные активы	GSCI
Золото	Реальные активы	GFD
Инвестиционные фонды недвижимости (REIT)	Реальные активы	NAREIT

Табл. 3. Классы активов

А дальше каждый выбирает себе сам стратегию распределения денег по этим активам.

P. S.

Или же можно не заморачиваться и послушать Баффета:

Моя рекомендация доверительному управляющему предельно проста: вложить 10 % денежных средств в краткосрочные правительственные облигации, а 90 % — в какой-либо недорогой индексный фонд S&P 500. (Я рекомендую Vanguard.) На мой взгляд, долгосрочные результаты такой инвестиционной политики будут лучше, чем у большинства инвесторов...

Мир многих миров

Однажды в институте мне на курсовую работу по высшей математике выпала задача написать компьютерную программу, которая бы создавала матрицы (таблицы, заполненные числами), отвечающие определенным критериям при проверке. На этой программе планировалось тестировать будущих студентов, чтобы они решали эти самые матрицы.

Неделю бился над кодом программы, которая могла бы генерировать эти таблицы чисел. Ничего не выходило. И вот в период ничегонеделания подошел к окну, выглянул на улицу, и тут... пришло озарение.

Какого черта я пытаюсь придумать формулы для этих таблиц? Это же компьютер! Он делает миллионы вычислений в секунду. Пусть программа случайным образом заполняет таблицы числами, а потом их проверяет на соответствие (есть ли для них решение). И если полученная таблица (матрица) удовлетворяет требованиям, то мы ее и выводим студентам для решения. Пусть тысячи заполнений окажутся неподходящими, мы их тут же сотрем и продолжим генерацию, пока не получим нужные.

В результате код программы был минимальный и она генерировала требуемые матрицы мгновенно! Преподаватель, когда проверял работу, опешил от такого решения. И тут же предложил мне самому, для проверки, рассчитать матрицы, которые создала программа. Тест прошел. Пятерку получил.

Иногда решение задачи проще сделать наоборот. Не созиданием, а разрушением. И так, судя по всему, была создана наша с вами Вселенная.

Жить в XXI веке удобно. Подумалось тебе о какой-нибудь физической задаче, об устройстве мироздания — ты топаешь в обыкновенный книжный магазин, выбираешь там раздел о Вселенной, и знания твои! То, на что раньше уходили годы жизни ученых, доступно тебе в уютном теплом домашнем кресле. Сколько бы отдали ученые прошлого, чтобы побывать в таком отделе книжного магазина?

Задался вопросом о параллельных вселенных и нашел в книжном магазине книгу Александра Виленкина «Мир многих миров. Физики в поисках иных вселенных». Как говорится, что и требовалось доказать.

Автор показывает, что во Вселенной существует множество клонов нас с вами, бесконечное их количество, с разными судьбами. Жаль только, что не рассматривается вопрос об их взаимодействии (утверждается, что это невозможно). Но может, вас утешит мысль, что все, что с вами происходит, уже было, есть и будет бесконечное количество раз.

Книга «Мир многих миров. Физики в поисках иных вселенных» не столько о параллельных вселенных, сколько об истории исследования происхождения

Вселенной из огненного шара при Большом Взрыве. И суть в том, что, похоже, наша Вселенная сгенерирована случайно!

В том смысле, что существуют другие вселенные, с другими физическими константами. Но измени хоть одну физическую величину, и звезды уже не образуются или не взорвутся. Ведь чтобы дать жизнь химическим элементам выше железа, нужны энергии, которые выделяются в результате взрыва звезд. Наши с вами тела состоят из результатов этих взрывов звезд (не помните, как это было? :)).

И если изменить какую-нибудь константу, то жизнь не образуется. Физики ищут формулы, которые бы связали воедино все эти физические константы, но пока у них это не получается. Да и как связать то, что произошло случайно?

Вселенные постоянно генерируются с разными наборами физических констант, и лишь немногие их конфигурации доживают до такого состояния, в котором появляются люди-наблюдатели и начинают искать ответы на вопросы мироздания.

Хотите размять ум — почитайте, полистайте на досуге книгу Александра Виленкина «Мир многих миров. Физики в поисках иных вселенных» (<https://www.klex.ru/9vb>).

P. S.

Шутка из книги:

Поскольку мало кто из ученых станет утверждать, что ведет активные исследования по антигравитации, получить деньги Бэбсона оказалось весьма непросто. Не то чтобы никто этого не пробовал: президент университета Джин Мейер, диетолог по специальности, безуспешно пыталась доказать, что потеря веса — это антигравитация.

«Экономист под прикрытием»

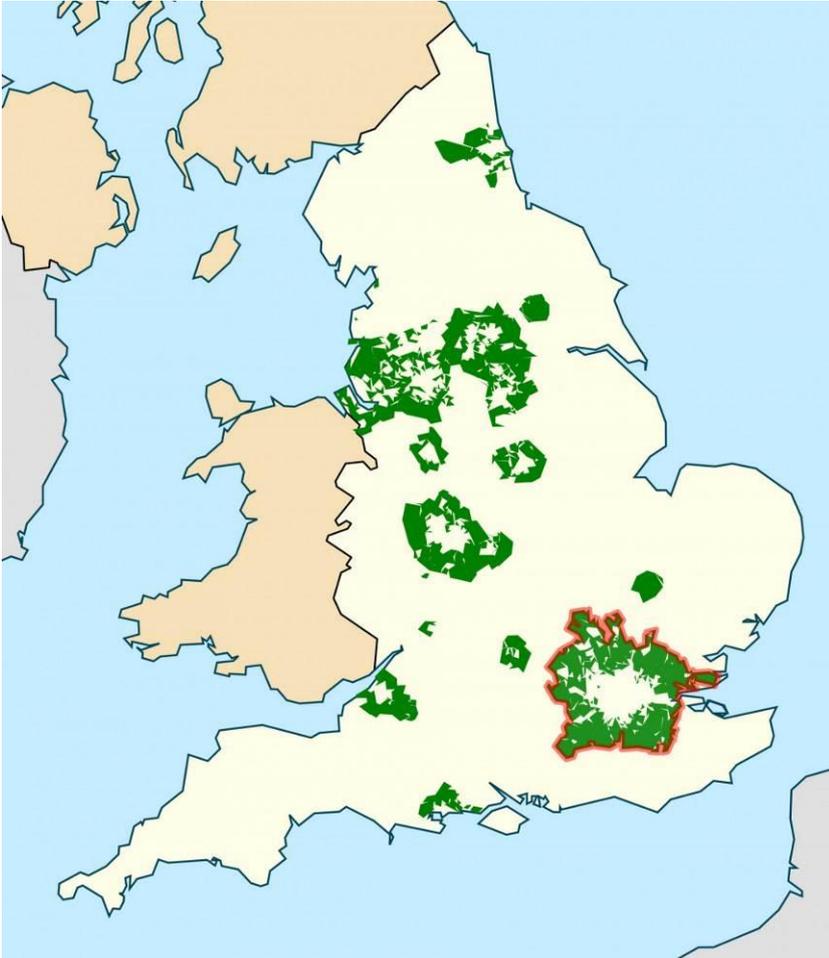
Что интересного почитать по экономике?

Рекомендую книгу Тима Харфорда «Экономист под прикрытием». Она развлечет и заставит задуматься над рядом вопросов. Например, чем определяется стоимость чашки кофе?

У меня самого дома профессиональная кофемашина DeLonghi Primadonna 36.364.M. Покупал ее за 100 тысяч рублей, и получается, что первая чашка кофе мне обошлась в эти самые 100 тысяч. Вторая была уже подешевле, 50 тысяч рублей... Сейчас же, когда сделано 10 тысяч капучино, цена опустилась до 10 рублей за чашку, не учитывая расходы на само кофе и молоко. Можно ли так считать цену кофе? Или от чего она зависит у кофеен?

Кажется, что цена на кофе определяется арендной платой. Проходимость места обеспечивает продажи. Но в итоге стоимость кофе зависит от того, сколько мы готовы за него заплатить. Один не даст больше 70 рублей, другой готов заплатить и 250 рублей за стаканчик. И суть экономики кофейни в том, чтобы найти способ, как выявлять клиентов, которые могут купить дорого кофе, и как при этом продавать и извлекать прибыль даже из тех кофеманов, которые не могут много заплатить. Вспомните об этом, когда увидите в «Старбаксе» длинный список разных цен. Это все экономика и тема для исследований.

Экономические хитрости влияют на стоимость недвижимости. Например, чтобы удерживать на нее высокие цены, в Лондоне создали зеленый пояс, чтобы город не разрастался.



Зеленый пояс

У нас же в Краснодаре полями и огородами город застраивается, что сдерживает рост цен на квадратный метр.

Есть вопросы, которые могут решить экономисты, но они пока этого не сделали. Например, автомобильные пробки. По мнению автора книги, причина заторов в том, что люди не платят за движение по дорогам. Кажется, это спорно, если вспомнить, что оплачивается бензин, налоги, страховка. Но это непрямая плата за передвижение. Водитель не осознаёт вреда, который он наносит во время движения в час пик. Он считает, что заплатил и совесть его чиста. Но это не так. Решением было бы обязать водителей платить за каждую поездку!!! Я поддерживаю эту инициативу.

Скажете, что это невозможно? Да я уже сам давно живу в этой новой экономике. Я плачу за каждую (!!!) поездку, причем в пробку цена выше, как и должно быть, чтобы сдержать наплыв желающих. Я передвигаюсь на такси, и стоимость поездки зависит от загруженности дорог. Если цена высока, то можно выбрать альтернативы, например трамвай, или отказаться от поездки. Такие вопросы, как пробки на дороге, можно решить экономически, но для этого нужна политическая сила воли.

На знании экономики можно сделать миллиарды! Это доказали британские ученые, когда устроили аукцион по продаже частот 3G. Их грамотный подход к аукциону позволил выручить 22,5 миллиарда фунтов, тогда как в других странах

частоты были отданы почти что бесплатно. Вот она, сила и мощь знания. И вы еще спрашиваете, зачем читать книги? На кону миллионы и миллиарды.

В книге Тима Харфорда «Экономист под прикрытием» также рассматривается, почему одни страны бедные, а другие богатые. Как коррупция разъедает экономику и как грамотная экономика, как в случае с Китаем, возносит страну к успеху.

Рекомендую книгу Тима Харфорда «Экономист под прикрытием». Учите экономику, если хотите быть богатыми. Все возможности для этого у нас в стране есть, но пока людям не хватает базовых экономических знаний.

Физик на диване

Вам интересно знать, как устроен мир?

Физика меня интересовала с детства, но в школе ничего не понимал в ней. Это не мешало мне быть отличником и участвовать в олимпиадах по физике. Я их просто хакнул, хотя тогда еще не было такого слова.

Вычислил, что на олимпиадах всегда дают задачи из определенного сборника, который у меня был дома. Брал эту книгу с собой на олимпиаду, списывал решение и проходил на город. Там опять списывал одну задачу, но этого уже не хватало, чтобы занять призовые места. Странно, что при моем непонимании физики мне удавалось дойти до городских олимпиад. Видно, другие школьники знали физику еще хуже.

Меня занимал вопрос: почему я ничего не понимаю? Объяснял тем, что мой ум, ум семиклассника, еще не готов к восприятию этих сложных миров. Решил, что, когда прокачаюсь, изучу физику. Теперь у меня развлечение — раз в месяц покупать в книжном магазине квинтэссенцию знаний ученых в форме книг и, сидя дома в кресле, изучать передовые достижения квантовой физики. Диванный физик.

Между прочим, очень удобно. Тысячи людей стараются, думают, ставят эксперименты, а ты завариваешь себе чай, открываешь книгу и смотришь, что там у них получается. И видишь, что современная физика пробуксовывает. Это у нас в России на основе новой физики вооружение передовое строят и дворцами закусывают. А в мире пыхтят на коллайдерах впустую.

Из новых книг рекомендую труд Сабины Хоссенфельдер (и за что ее так) «Уродливая Вселенная». Вкратце содержание: ученые разочарованы своими идеями и от безысходности начали писать книги. Хоть какой-то выхлоп. Сабине Хоссенфельдер, когда у нее закончились деньги на гранты, пришлось стать блогером и написать книгу, чтобы хоть как-то заработать. Диванным физикам на пользу, когда лучшие умы пишут для обывателей толковые книжки.

Сабина проталкивает идею, что ученые мужи заблуждаются, ища в физике красоту. Брайан Грин пишет книгу «Элегантная Вселенная», Фрэнк Вильчек — «Красота физики». Теория всего должна быть красива! $E = mc^2$ — смотрится же! Но квантовая физика пока морочит всем головы и приводит к тому, что ее преподаватели кричат студентам: «Заткнись и считай». Не думай, не понимай — считай... Может, не стоит искать красоту?

Физики надеялись, что, забабахав Большой адронный коллайдер, они смогут увидеть рождение частиц, которые бы подкрепили их новую красивую теорию суперсимметрии. Разочарование. Частицы не родились. Теперь говорят, что нужен коллайдер побольше, пусть китайцы строят. Смысл в том, что, чтобы прощупывать и изучать малые расстояния, нужны гигантские энергии.

«Если бы мы возжелали напрямую достичь планковских энергий, нам понадобился бы коллайдер размером с Млечный Путь. А если бы мы хотели измерить квант гравитационного поля — гравитон, — детектор должен был бы равняться по размеру Юпитеру и размещаться не где-нибудь, а на орбите мощного источника гравитонов, такого как нейтронная звезда. Это определено не те эксперименты, которые нам могут профинансировать в ближайшее время» (Сабина Хоссенфельдер, «Уродливая Вселенная. Как поиски красоты заводят физиков в тупик»).

Когда ученые устали искать красивые теории, их чуть отпустило и они начали склоняться к тому, что мы живем в мультивселенной. Они на это даже делают ставки:

«Лишенные этой возможности проворачивать колесо науки, некоторые физики-теоретики изобрели свой собственный метод оценивать теории — заключение пари. Космолог Мартин Рис поставил свою собаку на то, что мультивселенная существует, Андрей Линде — собственную жизнь, а Стивен Вайнберг „уверен в мультивселенной в достаточной степени, чтобы ручаться за нее жизнями и Андрея Линде, и собаки Мартина Риса“».

Я вот [инвестирую в параллельных мирах](#). 20 % годовых!

Но при этом ученых в большинстве своем бесит, что они постоянно расщепляются в этих самых параллельных вселенных.

«„И если еще можно было бы смириться с историей Вселенной, расщепляющейся на две ветви, в подходе множественных историй происходит нескончаемое, непрерывное появление несусветного числа историй Вселенной“.

„Что ж, — подводит Вайнберг итог, — возможно, всё так и есть. Ни одно логическое противоречие этому мне не известно. Но как же противно представлять себе такое огромное число историй!“

„Почему противно?“ — уточняю я.

„Не знаю, просто противно — и все тут. Дело в необузданном числе. Это ведь происходит не только тогда, когда какой-то физик получает правительственный грант и проводит эксперимент, а все время, безостановочно. Всякий раз, как сталкиваются две молекулы воздуха или фотон от звезды врезается в атмосферу, — всякий раз, как что-то случается, истории Вселенной безостановочно увеличиваются в числе“.

„Мне бы хотелось доказать, что такое непрерывное расщепление историй невозможно. Увы, не могу. Но нахожусь это отталкивающим“».

Нет чтобы радоваться, получать удовольствие и двигаться к лучшему из параллельных миров.

Книга «Уродливая Вселенная» покажет, чем занимаются ученые и что у них там не сходится. Пока, сидя на диване, мы еще не пропустили ничего фундаментального. Наблюдение продолжаем.



Что нас ждет в будущем?

Джарон Ланье позиционирует себя как отца виртуальной реальности. Он написал книгу «Кому принадлежит будущее?», где пытается предсказать будущее и предложить справедливый мир в интернете. Это утопический мир, в котором каждому из нас будут платить за информацию.

По мнению Джарона Ланье, в проектировании интернета в самом начале была допущена ошибка: ссылки в Сети односторонние, а могли быть двусторонние. Как это?

Представьте: вы создаете видео и загружаете его на сайт. Кому-то понравился фрагмент вашего произведения, и он хочет использовать его в своем ролике. Он вырезает кусочек из вашего видео и вставляет к себе. Сеть с двусторонними ссылками запоминает источник этого фрагмента. Дальше — больше: если этот ролик с вашим видео будет расплзаться по Сети и начнет кому-то приносить деньги, то вы, как соавтор, будете получать микроплатежи с каждого платежа автору ролика. Аналогично с текстами книг, музыкой, изображениями. В результате каждый в интернете будет получать микроплатежи от своих действий.

Сейчас же эти платежи аккумулируют у себя серверы-сирены, как называет их автор книги. Например, Apple Store снимает процент с каждой продажи программ через него. Google и Facebook собирают и продают данные о нашем поведении в Сети рекламодателям. Сбор данных — многомиллиардный бизнес. Им занимаются даже бесплатные антивирусы и браузеры. Джарон Ланье уверен, что они могли бы и поделиться с нами.

Кстати, мы эту идею воплотили в нашем проекте b17.ru. Специалисты получают 50 % от доходов с рекламы в их публикациях. А в партнерской программе сайта (https://www.b17.ru/go_17T) мы отчисляем пожизненно 20 % от расходов пользователя, привлеченного по вашей ссылке на сайт. Мы уже в будущем!

По мнению Ланье, Сеть уничтожает невероятное количество рабочих мест. Уже скоро нам не нужны будут переводчики. Сколько магазинов уже убили Amazon, «Алиэкспресс» и «Озон»? Скоро лишат работы водителей, когда появятся автопилоты.

Тут бы я поспорил. Джарон Ланье не знаком с некоторыми положениями экономики. Сеть, возможно, создает больше рабочих мест, чем уничтожает. Вот доставщиков же еды Сеть породила... Стримеров, тиктокеров. :)

Мир меняется. Мы уже наблюдаем на улицах наших городов, когда через социальные сети молодежь выгоняют на пастбище за непонятные цели. В день этой заметки мы не могли найти свободное место в ресторанах на центральной улице Краснодара, потому что все места были заняты «протестующими» после митинга. Официантка жаловалась: «Из-за этого Навального у меня теперь много

работы!» Вдумайтесь: люди, имеющие деньги на ресторан, протестуют против самой системы, в которой они могут сытно поесть. Хоть бы задумались об этом.

Какие профессии не будут автоматизированы и будут иметь спрос в будущем? Джарон Ланье считает, что это уход за престарелыми. Владимир Жириновский вот уверен, что нужно открывать публичные дома, чтобы дать выход энергии молодежи (секс тоже не та сфера, которая может быть автоматизирована).

В идеале же нужно создать свой сервер-сирену или центр притяжения в Сети.

Книга Джарона Ланье читается сложновато, трудно пробраться сквозь дебри его запутанной мысли, но он дает намеки на будущее, которое нас поджидает.

P. S.

Удивительно, что в [статье о Джароне Ланье на «Википедии»](#) встретил ссылку на моего научного руководителя Частикова Аркадия Петровича и его книгу «Архитекторы компьютерного мира».

P. P. S.

Записал видео, как выглядит виртуальная реальность изнутри моего шлема (у меня дома есть отдельная комната для виртуальной реальности). Оказывается, можно вести трансляции из этой реальности на Facebook в режиме реального времени! Будущее уже рядом.

Смотрите: <https://youtu.be/CLy1mIPsXQE>.

«Аквариум»

Что почитать о сверхвозможностях человека? Так, чтобы легко, просто и основано на реальных событиях?

Рекомендую книгу Виктора Суворова «Аквариум». Она о работе ГРУ. Может смутить, что книга написана перебежчиком. Но как по мне, Виктор Суворов — тролль N-уровня. Он еще жив, а настоящие предатели долго не живут. Мне кажется, любого человека на планете можно устранить в течение часа с момента получения команды. Наличие живых политиков, перебежчиков, оппозиционеров говорит о том, что они еще не перешли черту. Не нарушили общемировые правила.

Книга «Аквариум» рассказывает о работе внешней разведки. О сверхлюдях. О продуманной системе безопасности. Кажется, что работа таких служб даже параноидальна, но тот факт, что наши города еще не в радиоактивном пепле, — их заслуга. Мир жесток. И он требует создания таких систем. Если не ты, то тебя. Это неизбежно.

Книга «Аквариум» издана в 1985 году. Вы ее найдете на книжных развалах, да и в электронном виде есть. Приведу ряд выдержек из книги.

«А за что они Кравцова уважают? За то, что тот натуру звериную свою не прячет и прятать не пытается. Диверсанты уверены в том, что натура людская порочна и неисправима. Им виднее. Они каждый день жизнью рискуют и каждый день имеют возможность наблюдать человека на грани смерти. И поэтому всех людей они делят на хороших и плохих.»

Хороший, по их понятиям, тот человек, который не прячет зверя, сидящего внутри него. А тот, кто старается хорошим казаться, тот опасен. Самые опасные люди те, которые не только демонстрируют свои положительные качества, но и внутренне верят в то, что являются хорошими.

Отвратительный, мерзкий преступник может убить человека, или десять человек, или сто. Но преступник никогда не убивает людей миллионами. Миллионами убивают только те, кто считает себя добрым. Робеспьеры получаются не из преступников, а из самых добрых, из самых гуманных. И гильотину придумали не преступники, а гуманисты. Самые чудовищные преступления в истории человечества совершили люди, которые не пили водки, не курили, не изменяли жене и кормили белочек с ладони.»

«Вот один голубь медленно и сосредоточенно убивает своего товарища. Клювом в затылок бац, бац. Подождет немного. И снова клювом в затылок.»

Отвратительная птица голубь. Ни ястребы, ни волки, ни крокодилы не убивают ради забавы. Голуби убивают только ради этого. Убивают своих собратьев просто потехи ради. Убивают очень медленно, растягивая удовольствие...

Отвратительная птица — голубь. А ведь находятся люди, которые этого хладнокровного убийцу символом мира считают. Нет бы крокодила таким символом считали или анаконду. Мирная зверюшка анаконда. Убивает только на пропитание. А как покушает, так и спит. В мучительстве наслаждения не находит. И своих собратьев не убивает».

«Наверное, я схожу с ума. Есть другая возможность: все давно сошли с ума, а я один — исключение. Есть и третья возможность; все давно сошли с ума. Все без исключения. Те, которые появляются на грязных танках в прекрасных мирных городах, — вне всякого сомнения, шизофреники. Те, которые живут в прекрасных городах, знают, что однажды, рано или поздно, эти танки появятся на Шварценбергплац, и ничего не делают, чтобы это предотвратить, — тоже шизофреники».

«Тут в октябре 1941 года на какой-то скамеечке состоялось совещание нелегальных резидентов ГРУ в Европе. Пока Советский Союз не принимал участия в европейской войне, Гестапо не трогало его агентуры, хотя и имело некоторые сведения о ней. Но в первый день войны начались провалы. Начались массовые аресты. Операции по локализации провалов результатов не давали. Провалы множились...

В этой обстановке они собрались в Женеве. В парке Монрепо. Им запрещено было это делать. Ни один из них не имеет права знать что-либо о деятельности таких же резидентов ГРУ. Такая встреча — преступление. За такую встречу, если в Москве узнают, — расстрел. Но они встретились.

По своей инициативе. Как они нашли друг друга? Не знаю. Наверное, по „почерку“. Точно как проститутка в огромной толпе среди тысяч женщин безошибочно может найти незнакомую подругу по профессии. Как вор видит вора. Как сидевший в тюрьме без труда, по каким-то неуловимым признакам узнает того, кто когда-то тоже был в тюрьме.

Они встретились. Они сидели угрюмые, может быть, под этим каштаном. Волки разведки. Высшая элита агентурного добывания — нелегальные резиденты. Навигаторы. Лукавые. Командиры. Они сидели тут и, наверное, больше молчали, чем говорили.

Может быть, для них это молчание было и прощание с жизнью, и моральная подготовка к пыткам, и взаимная братская поддержка.

Вряд ли кто, глядя со стороны, мог подумать, что тут собран цвет руководства сверхмощной организации, которая не единожды сжимала глотку Европы невидимой, но железной хваткой. Вряд ли, глядя на этих людей, кто-то мог подумать, что каждый из них повелевает безраздельно тайной организацией, способной проникать в высшие сферы власти и расшатывать устои государственности, смещая министров и целые правительства, потрясая столицы топотом миллионных демонстраций. Кто мог подумать, что эти люди

в парке Монрепо обладают почти неограниченными богатствами? Они сидели в поношенных пальто, в истертых пиджаках, в стоптанных ботинках. Настоящий разведчик не должен привлекать к себе взглядов. Он незаметен, как асфальт. Он сер. Внешне.

Это были загнанные волки. Зажатые в угол. У них не было выхода. То, что они делали, карается в Советском Союзе высшей мерой наказания и именуется страшным термином — горизонтальные связи в агентурном добывании. Но в затылок им дышало Гестапо.

Они сидели долго. Они о чем-то спорили. Они приняли решение. Они изменили тактику. Они изменили системы связи, способы локализации провалов, проверок и вербовок. Каждый делал это якобы по собственной инициативе, не докладывая в ГРУ о тайном сговоре. Да связи тогда и не было.

Они все пережили войну. Каждый из них добился блестящих результатов. Они все вместе доложили руководству ГРУ о незаконном совещании 41-го только в 1956 году. Они все стали героями».

Рекомендую книгу [Виктора Суворова «Аквариум»](#).

В поисках черных дыр

Вы знаете, что состоите из атомов, которые образовались в результате взрыва звезд?

Некоторые элементы тяжелее железа могли быть созданы только при взрывах сверхновых, слияниях нейтронных звезд и при быстром истечении оболочек красных сверхгигантов. Теперь вам с этим жить. ;)

Что еще есть загадочного во Вселенной? Это черные дыры!

Черные дыры образуются в результате схлопывания звезд, их смерти. Священный физический грааль находится внутри черной дыры. В сингулярности — области, где перестает существовать пространство и время. Попасть внутрь черной дыры теоретически можно, а вот выбраться из нее нельзя. Мечта физиков — заглянуть туда и познать законы мироздания. Предполагается, что там внутри находится квантовая пена.

«Квантовая пена содержится везде: внутри черных дыр, в межзвездном пространстве, в комнате, в которой вы находитесь, в вашем мозгу...» (Кип Торн, «Черные дыры и складки времени»).

Книга нобелевского лауреата Кипа Торна «Черные дыры и складки времени» увлекательно рассказывает об исследованиях черных дыр. Изначально эти «дыры» появились лишь как следствия (!) уравнений Эйнштейна. Никто не мог вообразить нечто подобное, рвущее пространство и время. Казалось, что должны существовать законы, препятствующие появлению таких монстров.

Но нет. После появления радиосвязи между Европой и США были обнаружены помехи, шумы. Инженерам поручили разобраться в их причине. Оказалось, что основной источник шипения находился в центральных областях нашей Галактики, Млечного Пути. Это было странно, потому что, по идее, самым сильным источником радиоволн должно было быть Солнце. Но исследователи обнаружили мощнейшие источники излучения внутри Галактики и за ее пределами.

Как потом выяснилось, это были, в числе прочего, ЧЕРНЫЕ ДЫРЫ. Они шумят и сейчас. Помехи на старых телевизорах и радио — это и они тоже.

Дыры могут образовываться в результате коллапса сотен миллионов звезд! Вообразите, миллионы звезд, которые собрались в одном месте, а потом коллапсировали и порвали ткань пространства-времени. Что со звездами происходит в черной дыре? Загадка. Есть версия, что они отпочковываются от нашей Вселенной, плывут в гиперпространстве и взрываются в новой вселенной.

Маленькие черные дыры могут быть вокруг нас. У меня есть даже подозрение, что они могут быть связаны с сознанием. Если мы состоим из звезд, то почему бы

не допустить, что в нас есть и черные дыры. Или даже червоточины, туннели в пространстве-времени.

Законы физики говорят, что такие микротуннели возникают случайным образом прямо сейчас, в вашей комнате, и тут же схлопываются. Они могут вести в прошлое, будущее, другой конец Вселенной. Если найти способ их удержать и расширить, то добро пожаловать в путешествия во времени. Законы физики не опровергают такой возможности!

Проблемы с путешествием в будущее нет. Достаточно подобраться поближе к черной дыре.

«Вблизи черной дыры гравитационное замедление времени может быть колоссальным: если черная дыра имеет массу в 10 раз больше Солнца, на высоте в 1 сантиметр над ее горизонтом время будет течь в 6 миллионов раз медленнее, чем вдали от горизонта, а на самом горизонте оно вообще останавливается (неплохая возможность для путешествий во времени: если вы снизитесь до высоты в 1 сантиметр над горизонтом черной дыры, проведете там один год, а затем вернетесь на Землю, вы обнаружите, что на ней прошло 6 миллионов лет!)».

В прошлое тоже можно махнуть, если до нас какая-нибудь цивилизация оставила где-нибудь машину времени. Мне представляется, что путешествовать-то можно куда угодно, только это будут уже параллельные вселенные с альтернативной историей. Или же, может, найти черную дыру (червоточину) внутри себя и в сновидениях махнуть по Вселенной? Кто знает, кто знает!

История поиска черных дыр пробирает до мурашек. Расширяет горизонт знаний. Рекомендую фундаментальный труд Кипа Торна «Черные дыры и складки времени» (<https://www.klex.ru/it8>).

P. S.

Кип Торн был консультантом фильма «Интерстеллар» про путешествия во времени.

Природа денег и долговых кризисов

Вы хотите разбогатеть?

Для этого нужно понимать, как устроена финансовая система мира. Знать, что такое деньги, как они создаются. Кажется, будто вы и так знаете, что такое деньги. А вот и нет.

Миллиардер Рэй Далио написал фундаментальный труд «Большие долговые кризисы. Принципы преодоления». В этой книге он дает советы правительствам (!!!), как выходить из долговых кризисов. И автора можно понять: его состояние превышает бюджеты многих стран.

Пропасть в понимании мира финансов между миллиардером Рэем Далио и обычным человеком такая же, как разница в их капиталах. Вы понимаете суть денег на столько, сколько их у вас есть.

Несмотря на толщину книги «Большие долговые кризисы. Принципы преодоления», в ней уже на первых страницах объясняется простыми словами устройство финансового мира. Приведу цитаты из книги для прояснения этого мироустройства.

«Кредит — это то, что обеспечивает покупательную способность. Эта покупательная способность дается в обмен на обещание впоследствии вернуть деньги, то есть долг. Очевидно, что давать возможность благодаря кредиту совершать покупки и делать что-то полезное само по себе здорово, а не давать такой возможности может быть плохо. Например, если для развития дается слишком мало кредитных средств, то и развитие будет совсем незначительное, а это плохо.

Проблемы с долгом возникают тогда, когда нет возможности его погасить. Иными словами, вопрос о том, хорошо или плохо то, что кредит/долг растет слишком быстро, зависит от того, что производится за его счет и как выплачивается этот долг (например, как выплачиваются проценты по нему).

Люди с высокой финансовой ответственностью чаще всего не любят долгов, и эту позицию я разделяю».

«По своему опыту и из аналитических источников я узнал, что недостаток кредита / роста долга может привести даже к более серьезным экономическим проблемам, чем избыток: есть риск упущенных возможностей. Поскольку кредит создает как покупательную способность, так и долг, то, насколько желательно или нежелательно наращивать кредитные средства, зависит от того, достаточно ли продуктивно используются взятые в долг деньги, чтобы получить нужную прибыль для выплаты процентов по долгу».

Оказывается, долг — это хорошо, при условии, что он дает прибыль. Но даже если долги не выплачиваются, это все равно способствует развитию экономики. При этом государство должно включиться в перераспределение невыплаченного долга, размазать его во времени и среди населения.

Долговые экономические кризисы возникают по вполне логическим причинам, которые вы можете понять на собственном опыте. Если человек сегодня взял в долг, то он может тратить больше, чем заработал. Экономика приходит в движение от дополнительных денег. Растет. Но потом же долг нужно отдавать! Если кредит создает прибыль, то это еще куда ни шло, но ведь люди неразумные берут кредит под потребление. Следовательно, в будущем у них станет меньше денег (будут проходить выплаты по кредиту) и начнется спад в экономике. Это неизбежный процесс: сегодня взял кредит, а завтра отдавать, но уже больше.

Так и возникают кризисы, но их можно купировать.

«В распоряжении высшего руководства страны имеются следующие рычаги воздействия на экономику, способные сократить долг и расходы на обслуживание долга до уровня доходов и денежных потоков, необходимых для их погашения:

- 1) дефолт по долгам / реструктуризация долгов;*
- 2) введение режима строгой экономии (сокращение расходов);*
- 3) „включение печатного станка“ и скупка (или предоставление гарантий) центральным банком;*
- 4) перевод денег и кредита от тех, у кого их больше, чем им „нужно“, к тем, у кого их меньше».*

Печать денег, в разумных пределах, дает возможность смягчить кризис. Поэтому когда вы слышите, что печатаются деньги, то это на благо. Или развернутый в 2020–2021 годах проект коронабесия ведь не что иное, как пункт № 2 — введение режима строгой экономии. По идее, чем больше закредитована страна, тем сильнее в ней будут ковидные ограничения. Мы носим маски потому, что кто-то набрал кредитов.

Еще нужно понимать, кто выигрывает, когда государство начинает разруливать экономические кризисы. Оказывается, люди делятся на два класса.

«Следует помнить, что деньги используются для двух целей: это средство обмена и способ сохранения благосостояния. А поскольку деньги имеют две цели, они служат двум „хозяевам“: 1) тем, кто хочет получить их ради „приобретения необходимого“ и поэтому работает, чтобы их получить; 2) тем, у кого есть богатство, стоимость которого можно выразить в денежной форме.

На протяжении истории эти две группы назывались по-разному: например, первая — „рабочие“, „пролетариат“, „неимущие“, а вторая — „капиталисты“, „инвесторы“, „имущие“.

Мы будем называть первую пролетариатом, а вторую — капиталистами. Пролетариат зарабатывает деньги, продавая собственное время, а капиталисты зарабатывают деньги, давая займы другим в обмен на: а) заверения вернуть больше денег, чем ими было изначально получено (что является долговым инструментом); б) долю в бизнесе (что мы называем акциями) или часть другого актива (например, недвижимости).

Эти две группы во главе с правительством (которое устанавливает правила) являются главными участниками этой драмы».

Осознайте эти слова. Или вы финансово безграмотный пролетариат, который работу работает и кредиты на потребление берет, или вы становитесь на путь капиталиста. Откладываете и вкладываете. И государство будет в первую очередь помогать капиталистам. Поэтому богатые и становятся богаче, а бедные беднее.

Вот вам и суть денег. Одни люди богатеют, потому что откладывают и вкладывают, кредитуют других, а другие ухудшают свое финансовое положение, беря кредиты, потому что не могут справиться со своими ежеминутными желаниями. И деньги существуют в двух формах: одни для расчета, а другие для накопления. Если вы поставили себе цель создать капитал, то лучше не хранить деньги в деньгах, а преобразовать их в другие формы (акции, металлы, недвижимость, валюты).

Узнавайте каждый день что-нибудь новое о деньгах — и они у вас будут.

P. S.

Скачать первые 30 страниц книги (самая суть) вы можете по ссылке:
<https://cloud.mail.ru/public/Kwwc/QJ8JAAif3>.

P. P. S.

Миллиардер Рэй Далио практикует трансцендентальную медитацию (<https://youtu.be/RVmfXCPbzNM>). Может, поэтому, в числе прочего, он и стал таким богатым.

О настоящем мужчине и феминизме

23 Февраля — день мужчин. Самое время рассмотреть вопрос, кто такой настоящий мужчина.

Прочел книгу Юрия Мороза «Типичные ошибки мужчин. Книга не для женщин». Наконец-то после долгого перерыва Юрий Мороз (автор Школы своего дела, а это были первые материалы по созданию бизнеса в России) продолжил писать книги. С возвращением!

Поделюсь рядом идей из книги. Феминизм набирает силу. Женщины все чаще принимаются за мужские дела. В результате у них начинается выработка мужских гормонов и подавление женских. Происходит нарушение биохимии и стресс. Посмотрите на самых отъявленных феминисток, и вы увидите, что они находятся на грани нервного срыва.

Против биохимии не попрешь, но женщины этого не понимают. Никакие их успехи в бизнесе не компенсируют не рожденных ими детей. Да и большинство женских бизнесов являются дотационными: за них платят их мужчины. Женщина своими коммерческими делами даже не может вывести их в ноль (если посчитать вложения, аренду офиса, ремонт...).

Мужчины и женщины не равны по своей природе.

Требовать равноправия между ними как раз и является нарушением справедливости. Представьте, что вы наймете работников для ремонта своего дома. Один — мастер своего дела, а другой — тят-ляп. И вот этот человек «тят-ляп» начнет требовать равноправия и точно такую же оплату, как мастер. Что на это скажете? Ну не равны люди, не равны.

Женщина может обрести счастье, когда занимается своими женскими делами (уют, дом, дети, хобби). Женщина выходит замуж, чтобы стать за мужчиной. И тогда ей будет хорошо.

Как состоявшийся мужчина, скажу, что проблема множества женщин в том, что они, мягко так говоря, выпендриваются. Переоценивают себя и не осознают, на каких уровнях работают мужчины. Женщины в большинстве своем эмоциональны и не могут видеть хотя бы на пару лет вперед. Они говорят: «Я так чувствую», «я так хочу», «я так живу», а потом жизнь у разбитого корыта с кошкой. Бр-р-р...

В России уже распадается 65 % браков. В 80 % случаев инициатором развода является женщина. Представляете, сколько миллионов детей страдает из-за эмоциональной незрелости женщин и отсутствия нормальных мужчин?

Некоторые, но не все женщины — существа нелогичные. Почему на работе женщины слушают начальников, а дома мужа нет? Почему официантки

улыбаются клиентам, а своим парням делают мозг? Чем больше ты даешь женщине, тем меньше тебя ценят (проверено на личном опыте). И оказывается, что тебя будут уважать женщины и стремиться к тебе, когда ты научишься говорить им «НЕТ». Или будет как сказал мужчина, или никак. При условии, конечно, что мужчина состоялся.

Настоящих мужчин мало. Они скатываются в подкаблучников, когда ими манипулируют женщины. Юрий Мороз высказывает мысль, что коррупционеры — это как раз подкаблучники, потому что настоящему мужчине не нужно столько денег, ему о высоких целях думать нужно. Решать стратегические вопросы.

Феминизм — это информационное оружие. Юрий Мороз считает, что его применяют против России. Как по мне, так это Россия бахнула этим оружием по всему западному миру (вы посмотрите на дичь, которая там творится с их равноправием и родителями № 1 и № 2). Но в информационных войнах оружие действует и на того, кто его применяет. Даже не разберешь, кто первым начал, можно лишь последствия наблюдать.

Женщинам промывают мозги с этим феминизмом. Если бы они от этого счастливей становились, то пожалуйста. Но ведь это нарушение их биохимии, стресс, нервные срывы. Страдания.

Пусть женщина будет женщиной, а мужчина — мужчиной. Настоящим мужчиной.

Рекомендую книгу Юрия Мороза «Типичные ошибки мужчин. Книга не для женщин».

Стена рока

Для меня загадка, зачем люди читают фантастику, когда книги о физике гораздо фантастичней и основаны на реальных событиях?

Например, каждый раз, когда видите в комнате свое отражение в окнах ночного города, вы являетесь свидетелями квантовых эффектов. Свет, отражаясь от вас, устремляется к стеклам, и квантовая физика определяет вероятностным образом, пройдет фотон сквозь стекло или отразится от его атомов и отправится обратно к вам в глаза в виде отражения. И что тут фантастичного?

А то, что если мы поставим за стеклом снаружи еще одно стекло (представьте двойной стеклопакет), подберем его толщину и расстояние от первого стекла, то ваше отражение в окне сможет исчезнуть!!! Свет каким-то образом будет знать, что за стеклом еще одно стекло, он перестанет отражаться от первого стекла и будет проходить их оба насквозь! Чудеса в отражении стекол!

И таких фантастических вещей множество вокруг и внутри нас. В 2021 году вышла книга Брайана Грина «До конца времен. Сознание, материя и поиски смысла в меняющейся Вселенной». Для диванных физиков это новые открытия о мире вокруг нас. Брайан Грин рассказывает простыми словами сложные вещи.

Наконец-то целая глава книги посвящена тому, как формировались атомы, из которых состоят наши тела. Часть атомов была создана в самом начале Вселенной при Большом взрыве, а остальные атомы были упакованы и доставлены на Землю как результат взрывов многочисленных звезд! И никак иначе. Мы выплавлены из звезд. Разве это не замечательно?

Целая глава объясняет, за счет каких энергетических процессов протекает жизнь внутри нас. Говоря в общем, мы добываем энергию аналогично тому, как выделяется энергия при горении. Мы сжигаем медленно пищу, энергия хитроумно аккумулируется в организме, как в батарейках, и питает нас. Дыхание позволяет извлекать энергию так же, как нагнетание воздуха позволяет разжечь костер. Может, поэтому дыхание на той же самой аштанга-йоге способствует извлечению и накоплению большей энергии в теле?

Брайан Грин ищет ответ на вопрос о происхождении сознания. А если сами по себе частицы наделены сознанием? У Брайана Грина был схожий с моим опыт [путешествия из Амстердама в бесконечность](#), после чего он сильно задумался о происходящем в нашем мире (это еще к тому, как сходятся мысли и жизни у людей на одной волне). В Амстердаме его расщепило по параллельным вселенным. :)

Половину книги Брайан Грин безуспешно ищет ответ на вопрос, как произошло сознание человека и язык. А эти ответы уже есть у русских философов! В книге [Федора Гиренка «Абсурд и речь»](#). Но пока зарубежные физики обреченно блуждают во тьме, потому что книгу «Абсурд и речь» на русском-то понять

трудно, а перевести ее на другой язык, кажется, вообще нереально. Так что если вы поняли мысли из книги «Абсурд и речь», то вы знаете больше, чем выдающиеся физики.

Из книги Грина узнал о существовании стены рока. Вкратце мысль такова. Вселенную пронизывает поле Хиггса. Оно наделяет частицы массой. Нынешнее значение поля Хиггса равно 246. Не суть важно, какое это число. Дело в том, что оно, согласно квантовой физике, может случайным образом измениться. Дернуться в какой-нибудь точке Вселенной. И тогда в этой точке начнется изменение масс всех частиц! Это приведет к полному распаду всего, что мы знаем. Мир вместе с нами исчезнет, развеется, как сон.

Но это произойдет не сразу. Изменения поля Хиггса породят сферу, расширяющуюся со скоростью света. И вот когда граница этой сферы, так называемая стена рока, приблизится к нам, все и исчезнет.

В книге Брайана Грина много чего еще интересного. Например, то, что черные дыры не обязательно должны быть плотными — они могут состоять из воздуха! Или что, вероятно, каждый из нас — это плавающий в космосе [Больцмановский мозг](#) и все наши воспоминания подделаны!!!

Мысль, что существует бесконечное количество параллельных вселенных, уже даже не оспаривается. Ученые рассуждают, как в случае коллапса нашей Вселенной собрать пожитки и все знания и отправить их в капсуле в другие вселенные, дабы продолжить жизнь (ведь откуда-то и ДНК прилетело). Но другие физики считают, что это безнадежно, та же квантовая физика со всей ее случайностью породит бесчисленное число поддельных капсул, и поди разберись.

Любите фантастику, основанную на реальной физике. Книга Брайана Грина «До конца времен. Сознание, материя и поиски смысла в меняющейся Вселенной» вам в помощь. Рекомендую к прочтению.

Всё из ничего

Что общего между современными физиками и режиссерами Голливуда?

И те и другие создают истории-блокбастеры, только в Голливуде оплату получают после выхода в прокат фильма или сериала, а физики выбивают себе бюджеты под новые захватывающие идеи.

Чем больше читаю книг об исследованиях квантовой физики и космоса, тем больше убеждаюсь, что физики тоже люди, которым нужны деньги. Большие деньги. Чтобы их получить, физики должны придумать впечатляющую идею, написать научные статьи и популярные книги и добиться под все это дело финансирования!

Так, на строительство Большого адронного коллайдера было потрачено более трех миллиардов евро. Какие результаты?

Обнаружен бозон Хиггса. Частица поля Хиггса, пронизывающая пространство и наделяющая массой все вокруг. Но как ученые определили, что они засекли этот бозон? По всплеску на графике компьютера! Нарисовать и подделать график с помощью программы сможет студент первого курса программирования. И не нужны миллиарды евро. Нарисовать по массе данных можно что угодно!

Что еще открыли на коллайдере?

- *Показано отсутствие асимметрии протонов и антипротонов.*
- *Обнаружены необычные корреляции протонов, вылетающих в существенно разных направлениях.*
- *Получены ограничения на возможные контактные взаимодействия кварков.*
- *Объявлено о наблюдении частицы $Y(4140)$, ранее наблюдавшейся лишь на «Тэватроне» в 2009 году.*
- *Также были предприняты попытки обнаружить следующие гипотетические объекты: легкие черные дыры, возбужденные кварки, суперсимметричные частицы, лептокварки.*

«Результаты работы эксперимента LHCf, работавшего в первые недели после запуска БАК, показали, что энергетическое распределение фотонов в области от нуля до 3,5 ТэВ плохо описывается программами...» («Википедия»).

Может закрасться подозрение, что нам морочат головы!!! Придумывают идеи, получают деньги, проводят эксперименты, отчитываются, что зафиксировали то или это... Вот график! Получите и распишитесь.

Бюджеты у физиков колоссальные! Они выводят на орбиту спутники, регистрирующие гравитационные волны! И по воле случая эти волны обнаруживают сразу через два часа после запуска. Да и результаты опять же на

экранах компьютеров. Потом вручают Нобелевскую премию за открытие гравитационных волн, и дело сделано!

Может, конечно, это и хорошо, что так все финансируется и сулит нам новый дивный мир. Но как-то это странно. Физики уперлись в стену непонимания окружающего мира.

Чтобы вы представляли, из новых открытий: мало того, что мы пронизаны полем Хиггса, так еще не существует такого понятия, как НИЧЕГО. Нет пустого пространства. Каждая точка Вселенной рождает виртуальные частицы! Да-да, виртуальные. И вы состоите из виртуальных частиц по большей части. Об этом можно узнать из книги Лоуренса Краусса «Всё из ничего».

В ней показывается, как наша Вселенная возникла из пустоты. Но подождите, это еще не всё! Вокруг вас прямо сейчас находится темная энергия!!! И пока она никак не обнаружена. Нужны еще миллиарды евро!!!

Лоуренс Краусс пишет, что мы живем в особое время. Через триллион лет из-за расширения Вселенной все содержимое наблюдаемого нами звездного неба разлетится кто куда. И физикам будущего, если таковые будут, не представится возможности выяснить, в какой вселенной они живут и как все это произошло. И какой из этого вывод?

Правильно! Нужно выбить деньги из конгресса США на фотографирование звездного неба, потому что через триллион лет будет поздно. Это серьезно.

В общем, мне видится, что будущее физики — в числе прочего, за диванными физиками. :) Пора уже переключиться на исследование астральных миров. Ведь каждую ночь можно их посещать и проводить там эксперименты. Например, в этих мирах не действует гравитация, можно ходить ногами по потолку (у меня был такой опыт), проходить сквозь стены, летать, телепортироваться... Как это объяснить законами физики?

Лоуренс Краусс пишет, как я понял, что вселенные могут появляться и схлопываться для нас мгновенно! Поэтому путешествия в другие миры в сновидениях, по-моему, — перспективное направление для исследования Вселенной.

Если любите физику, то рекомендую прочитать книгу [Лоуренса Краусса «Всё из ничего»](#).

P. S.

Если вы интересовались современными исследованиями в области физики, то помните о теории струн и мирах, плавающих на бранах? И где теперь эта теория струн?

Краткая история денег

Вы испытываете удовольствие от чтения толковых книг?

Мне такое чтение заменяет многие соблазны. Книга «Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткойне» Сейфедина Аммуса, профессора экономики Ливанского Американского университета, как раз относится к такой литературе, которую начинаешь читать и не можешь оторваться.

В моей теории финансового успеха нужно узнавать каждый день что-то новое о деньгах, чтобы они у тебя водились. Поэтому и читаю ежедневно. Пазл складывается!

Книга «Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткойне» больше о том, как работает экономика, биткойн здесь для хайпа. Так и видно, что автор пишет серьезный классический экономический труд и добавляет в него местами, чтобы быть в тренде, «и биткойна».

Из этой книги можно уловить принцип работы экономики. Вкратце все сводится к эксперименту с... зефирками! Да-да, это известный эксперимент, где детям предлагали на выбор: или зефирку сейчас, или две, но потом. Этот опыт над детьми объясняет наше экономическое мироздание. Те дети, что отсрочили свое потребление сладкого, добились спустя годы большего. Они стали богаче своих нетерпеливых сверстников.

Люди делятся на две категории. Одни — существа неразумные, которые берут кредиты на потребление прямо сейчас. Другие — инвесторы, откладывают часть дохода, чтобы в будущем получить больше возможностей. В конце этой статьи приведу историю из книги, объясняющую, как работает этот механизм инвестирования.

Кто вы в этом мире, инвестор или потребитель?

Все бы было хорошо в экономике мира, если бы наше сознание не попало в ту версию реальности, которую задал своими трудами английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946). Он родился в богатой семье и не осознавал, что стоит за его богатством (накопленный труд его предков). Кейнс лишь наблюдал Великую депрессию в США в 1929 году и пришел к выводу, что ее можно было избежать, если бы правительство увеличило денежную массу и подняло расходы. Его мантра — «Чем больше расходов, тем лучше!». С тех пор эта идея проникла в нутро центробанков мира. И теперь они тем и занимаются, что печатают в неограниченных количествах деньги и «разбрасывают их с вертолета».

«Кейнс расценивал уровень расходов в любой отдельно взятый момент как ключевой показатель экономического благосостояния, потому что никогда углубленно не изучал экономику, не был знаком с теорией капитала и не понимал, что рабочие места бывают не только на производстве конечных товаров, но и

на производстве капитальных товаров, которые приведут к созданию конечного товара лишь со временем. Кейнс вырос в обеспеченной семье, и его жизнь никогда не зависела от заработной платы, поэтому он плохо представлял важность накопления и его принципиальную роль в экономическом развитии».

Что это означает? Когда ничем не обеспеченные деньги безнаказанно вбрасываются в систему, создаются из ничего, то они тем самым обесценивают накопления, в них сделанные!!! Какой смысл делать сбережения, если их съедает инфляция, да еще и можно брать в кредит под 0 %?

При современной экономике эксперимент с зефирками означает, что ребенок, который откажется от зефира сейчас, отсрочит потребление, получит в будущем только половинку зефира. И есть ли мотивация тогда?

С помощью печатания денег правительства всего мира взяли население под контроль. Теперь они решают судьбу наших денег.

Раньше, когда расчеты велись в золоте, люди могли финансово не зависеть от правительств. Золото — твердая валюта. Его невозможно генерировать на печатных станках, нужно как минимум взрывать звезды в далеких галактиках (золото, как и другие металлы, — это результаты таких невероятных взрывов, продукты которых доставляются на метеоритах на Землю).

По мнению Сейфедина Аммуса, расчеты в золоте были золотым временем для цивилизаций. Переход от золотого стандарта к эмиссии денег привел к постоянным кризисам и той безумной системе мира, в которой мы живем. Вы только подумайте, что нам зачем-то нужно следить за курсами валют! От их значений зависят наши покупки и отдых за рубежом. Рынок обмена валют составляет триллионы долларов. Банки живут на комиссиях с этого, поэтому им невыгодно, чтобы в мире была одна централизованная валюта в виде золотого стандарта (или биткойна).

Печатание денег разрушает браки! Раньше семья обеспечивала ресурсами своих членов, дети заботились о родителях.

«Политики внушили нам ложную уверенность в том, что вечный достаток и высокую пенсию можно обеспечить, включив волшебный печатный станок, поэтому вклад в развитие семьи становится все менее популярным. Со временем стимулы к ее созданию исчезают и все больше граждан в итоге оказываются одиночками. Браки распадаются чаще, ведь партнеры не всегда готовы вкладывать в семейную жизнь эмоциональные, моральные и финансовые ресурсы. Даже в благополучных и полных семьях рождается меньше детей. Хорошо известный феномен современности — кризис института семьи — невозможно полностью объяснить без учета роли фиатных денег, которые позволили государству присвоить ряд важнейших функций, ранее исполняемых семьей, и практически отняли у граждан стимул вкладываться в долгосрочные семейные отношения».

На Западе кредит среднего жителя составляет 100 % его годового дохода. И эти люди учат нас жить!!! Они проедают капиталы как предков, так и своих будущих поколений, которым придется эти долги отдавать.

Экономика как наука была разрушена идеями Кейнса, который призывал к расходам любой ценой, сам же он вел непотребный образ жизни (ездил по мальчишкам в Тунис).

Мировые войны тоже связаны, по мнению автора книги, с печатанием денег. Если бы правительства полагались только на свои реальные денежные запасы, то войны быстро бы заканчивались, но когда можно печатать сколько угодно денег, а расплата в виде гиперинфляции придет потом, то можно и вести войну.

«С точки зрения кейнсианцев, расходы есть расходы, и неважно, кто и на что тратит деньги: гражданин на то, чтобы прокормить семью, или правительство на то, чтобы истребить врага. Главное — создается совокупный спрос и снижается безработица! Население голодало из-за экономического спада, а правительства крупных держав направляли огромные ресурсы на вооружение. Результатом, как и тридцать лет назад, стало бессмысленное кровопролитие».

Экономисты морочат нам головы, потому что наживаются на сложившейся системе. Учебники по экономике содержат поддельные данные, которые противоречат реальности. Выход — возврат к твердым валютам (или биткоину).

Что это значит для нас? Нужно понимать устройство мира. Что деньги, выплачиваемые людям, которые работу работают, в любой момент могут обесцениться. Правительства крадут сбережения населения, когда девальвируют свои деньги.

Этот первый тип денег (знакомый нам всем) нужен для обслуживания сиюминутных потребностей. Другие деньги — это те, что сохраняют свою покупательную способность со временем. Поэтому не храните деньги в деньгах. Инвестируйте. Откладывайте и вкладывайте.

Для чего это нужно, покажет история ниже, иллюстрирующая образ жизни миллионов невежественных в финансовом плане сограждан:

«Представим себе двух рыбаков на необитаемом острове, у которых поначалу нет никаких инструментов и разные временные предпочтения: у Гарри более высокое, у Линды более низкое. Гарри решил просто ловить рыбу руками. Чтобы наловить достаточно для пропитания, ему требуется около восьми часов в день.

Линда проводит за рыбной ловлей всего шесть часов в день и ест понемногу, а остальные два часа мастерит себе удочку. Через неделю у Линды будет вполне пригодная удочка. Теперь она за восемь часов сможет наловить вдвое больше рыбы, чем Гарри. Время и терпение, инвестированные Линдой в удочку, позволят

ей работать всего четыре часа в день, а есть при этом столько же, сколько Гарри.

Но поскольку у нее относительно низкое временное предпочтение, она вряд ли станет поживать на лаврах. Скорее всего, Линда за четыре часа наловит себе рыбы на весь день, а еще четыре часа потратит на дальнейшее расширение хозяйства — например, построит лодку. Через месяц у Линды будут лодка и удочка. Следовательно, она сможет выходить в море и ловить такую рыбу, какой Гарри даже не видывал. Теперь у Линды не просто более высокая производительность труда — ее рыба лучше и разнообразнее, чем у Гарри. Чтобы обеспечить себя едой на день, ей нужен всего час, а остальное время она посвящает дальнейшему накоплению капитала: мастерит удочки побольше, плетет сети, строит новые лодки. Все это повышает эффективность ее труда и улучшает качество жизни.

Если Гарри и его потомки продолжат работать и потреблять все с тем же временным предпочтением, их образ жизни не изменится. Объем и качество потребления и производства останутся прежними много веков. Если Линда и ее потомки сохраняют низкое временное предпочтение, качество их жизни будет стабильно расти, увеличивая накопление капитала и повышая производительность труда, причем их рабочий процесс будет удлиняться. Потомки какой-нибудь доисторической „Линды“ сегодня владеют Annelies Liena — крупнейшим рыболовецким траулером в мире. На разработку и строительство такой гигантской машины ушли десятилетия, и она будет работать еще десятилетиями, с лихвой возвращая инвесторам капитал, вложенный в ее создание. Процесс добывания рыбы у потомков Линды стал настолько сложным и наукоемким, что на него требуются годы, а потомки Гарри до сих пор выполняют рабочие задачи за несколько часов. Разница, конечно же, в том, что производительность труда у потомков Линды несравнимо выше, чем у потомков Гарри, и это окупает материальные и временные затраты на рабочий процесс».

Улавливаете суть? Одни люди, как белки в колесе, работают, потребляют и не думают. Да еще, как безумцы, кредиты берут. Другие откладывают свои желания на потом, инвестируют время и деньги в развитие технологий, а затем, со временем, пожинают плоды.

Рекомендую книгу Сейфедина Аммуса «Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткойне». Там есть глава о биткойне и его роли в мире.

Макроэкономика для обычного человека

Что нового о мире денег вы узнали за последнюю неделю?

Так много пишу на эту тему по одной простой причине. С помощью денег можно решить большинство проблем. Они перестанут существовать. Если проблему можно решить за деньги, то это не проблема. Поэтому имеет смысл сосредоточиться на главном, на увеличении своего дохода и инвестициях, а остальные вопросы решатся сами собою!!!

Обычный человек каждый день узнает что-то новое только из новостей да из сериалов, бесцельно сжигая время своей жизни. А мог бы повышать финансовую грамотность ежедневно. Так, я читаю все (!) толковые книги по финансам, которые нахожу в книжном магазине. У меня раз в неделю там закупка. Из последнего могу порекомендовать труд Дэвида Мосса «Краткий курс макроэкономики. Что нужно знать руководителю».

Зачем нужно понимать макроэкономику?

Да потому, что она влияет на нашу жизнь. Рост цен, доход с инвестиций, курсы валют определяются невидимыми обычному смертному механизмами центробанков. Например, вы знали, почему мы наблюдаем инфляцию (когда товары становятся дороже с каждым днем), а не дефляцию (наоборот, все дешевеет)? Дело не только в том, что центробанки неограниченно печатают деньги, но и в психологии человека!

Представьте, что цены стали падать. Началась дефляция. Теперь рабочий может купить за свою зарплату больше, чем раньше. Он обрадуется. Но раз на все цены падают, в том числе и на продукцию, которую производит рабочий, то логично, что и зарплату ему нужно снизить до уровня потребления. Но как он на это отреагирует? Как бы вы отнеслись к объяснению, что вам понижают зарплату, потому что в стране началась дефляция? Явно вам бы это не понравилось, и вы, возможно, уволились бы. Так же?

Производства при такой схеме, без снижения зарплат рабочим, вряд ли смогут выдерживать конкуренцию в мире падающих цен. Вот вам и кризис. Какой выход?

Инфляция! Берем повышаем людям зарплату каждый год на 5 % — они рады. Так же? Но инфляция в это время составляет 10 % и по факту покупательная способность рабочего уменьшается, но он этого не осознает!!! Ему-то зарплату повысили! Вот из-за таких психологических фокусов, в числе прочего, мы имеем инфляцию.

В книге Дэвида Мосса «Краткий курс макроэкономики. Что нужно знать руководителю» рассматриваются основные понятия: ВВП, ставка

рефинансирования, налоговая политика. С помощью этой книги можно подтянуть свои финансовые знания.

Чтение таких изданий должно сводиться к практической пользе, из них важно понять, как больше зарабатывать и выгодней инвестировать. Что на что влияет? У меня не просто чтение само для себя. Создаю картину мира финансов, чтобы в ней ориентироваться, а не жить от зарплаты до зарплаты.

Дэвид Мосс — профессор Гарвардской школы бизнеса. Книга — это сборник его лекций для студентов. И чем больше читаю, тем больше осознаю, что сами экономисты мало понимают свой предмет. Дэвид Мосс делает, на мой взгляд, феерическое заявление:

«Мы привели пример, чтобы напомнить читателям: описанные в этой книге (а также во многих других учебниках экономики) экономические взаимосвязи — отнюдь не непреложные законы природы. Наоборот, на практике они постоянно нарушаются... То есть они ведут себя противоположно тому, как должны были, судя по написанному в учебниках по экономике. Однако это не значит, что их изучение не имеет смысла. Совсем не значит. Только научившись понимать базовые экономические закономерности, можно выявить отклонения от правил и, что еще важнее, сформулировать обоснованные объяснения их причин».

Эту цитату можно перечитывать и перечитывать. Дайте ему Нобелевскую премию за нее, или даже две! :)

Читать книги по финансам полезно, но думать и делать выводы все равно придется самому! Повышайте свою финансовую грамотность, если хотите, чтобы у вас были деньги, с помощью которых вы бы решали большинство проблем.

Изобретения, которые обустроили нашу жизнь

Какие изобретения изменили ход истории?

Предлагаю вам отправиться на экскурсию в музей изобретений. Вы его найдете... у себя дома!

Лучшие из лучших инноваций обязаны были проникнуть в наш обиход. Внимательно изучите вещи и технологии, которые окружают вас дома. За каждым предметом стоит изобретение, ноу-хау, мысль!

Начните прогулку по своему музею инноваций с коридора. Что вы делаете первым делом, когда заходите домой? Включаете свет. Лампочка — символ идеи. Куда идете дальше? Помыть руки. Водопровод и туалет — достижение цивилизации. Мы так ко всему привыкли, что не обращаем внимания на чудеса у себя дома.

«Выключите лампочку на час, и вы сэкономите свет, который обошелся бы нашим предкам в целую неделю работы. Современники Бенджамина Франклина работали ради этого полдня, а человек, живущий сегодня в богатой индустриальной экономике, может заработать на такое освещение за долю секунды» (Тим Харфорд, «50 изобретений, которые создали современную экономику»).

Тим Харфорд в книге «50 изобретений, которые создали современную экономику» рассказывает о каждом таком открытии, результаты которого стали для нас повседневностью. Начиная от изобретения плуга до индексных фондов на бирже. Следствия многих ноу-хау не так уж и очевидны. Например, изобретение колючей проволоки дало начало частному земледелию в США.

Детское питание, противозачаточные таблетки, паспорта, компьютерные игры, грузовые контейнеры, штрихкоды, кондиционеры, лифты, батареи, пластмасса... Почти все это можно найти в наших домах. Мы живем и счастья своего не ведаем, не осознавая, как люди раньше без всего этого жили. Например, без кондиционеров. Помещения охлаждали кубами льда!

«На лето театры обычно закрывались: в жаркие дни никому не хотелось смотреть спектакли. Несложно представить почему: окон нет, душно, тесно, а до появления электричества помещения вдобавок освещали светильниками, выделявшими тепло. Некоторое время помогал лед из Новой Англи (выделено мной. — В. Н.): летом 1880 года театр Мэдисон-сквер в Нью-Йорке тратил четыре тонны льда в день и установил вентилятор диаметром два с половиной метра, чтобы через специальные проходы обдувать прохладным воздухом зрителей. К сожалению, решение оказалось не самым удачным: воздух, пусть и прохладный, был влажным; кроме того, озера все больше загрязнялись, и из-за этого в зрительном зале иногда чувствовался неприятный запах».

Унитаз у нас дома — открытие из открытий!

«В 1775 году Камминг запатентовал S-образный изгиб, а такого элемента как раз не хватало, чтобы создать унитаз со сливом, а с ним знакомую нам общественную канализацию. До этого сливные унитазы издавали неприятный запах: труба, соединяющая унитаз с канализацией, уносила мочу и фекалии, но по ней же поднимались испарения из канализации, так как там не было герметичной заслонки.

Камминг предложил простейшее решение — согнуть трубу. В образовавшемся углублении скапливается вода, не давая запаху подниматься вверх. При сливе она пополняется. Хотя сейчас от S-образного изгиба, как по алфавиту, перешли к U-образному, идея прежняя. Изобретение Камминга оказалось почти совершенным. Тем не менее популярность оно завоевывало медленно».

Да, медленно приживаются передовые мысли. На дворе 2021 год, а я не могу достучаться до чиновников с идеей общественных туалетов в шаговой доступности (как в Японии и уже в Китае). Чиновники мастырят нанотехнологии и не могут решить вопрос с обыкновенными туалетами. А идет уже третье тысячелетие! По улицам гоняют роботы «Яндекса» с доставкой еды, а чистых общественных туалетов как не было, так и нет. И о чем думают все эти люди? ;)

Хорошо хоть у нас с туалетами еще не так, как в Африке:

«В разных африканских странах, например, отсутствие надлежащей канализации сокращает ВВП на 1—2 процента, в Индии и Бангладеш — более чем на 6 процентов, а в Камбодже — на 7 процентов. Затраты быстро складываются. Страны, которые нашли должное применение S-образному изгибу Камминга, теперь намного богаче.

Трудность состоит в том, что общественную канализацию рынок обеспечивает не всегда. Оборудование туалета стоит денег, а испражняться на улице можно бесплатно. Если я поставлю унитаз, все затраты понесу я один, а пользу от чистых улиц почувствуют все. На экономическом жаргоне это называют положительным внешним эффектом, и товары, которые его производят, обычно покупают реже, чем хотелось бы обществу.

Самый вопиющий пример — „летающий туалет“, популярный в знаменитых трущобах Киберы, поселения рядом с кенийской столицей Найроби. Работает эта система следующим образом. Человек посреди ночи справляет нужду в целлофановый пакет, затем раскручивает его над головой и швыряет как можно дальше. Если заменить „летающий туалет“ унитазом со смывом, владелец устройства получит удобство, но можно поручиться, что покупку оценят и соседи».

В книге Тима Харфорда «50 изобретений, которые создали современную экономику» много прикольных историй. Например:

«Поначалу бумагу изготавливали из хлопкового „пюре“. Для того чтобы расщепить сырье, требовались определенные химические вещества: хорошо работал аммиак из мочи, поэтому бумажные фабрики в Европе веками пахли так, поскольку там измельчали грязную одежду в чане с человеческой мочой».

Или:

«Долговые бирки, кстати, постигла незавидная участь. От них в конце концов отказались, и в 1834 году, спустя десятилетия попыток модернизации этой системы, заменили бухгалтерскими книгами. Чтобы отпраздновать это событие, было решено сжечь бирки — шесть веков незаменимых денежных записей — в угольной печи палаты лордов, вместо того чтобы раздать их персоналу парламента на растопку. Сжечь пару возов бирок в угольной печи — отличный способ устроить в трубе бушующий факел. Так и произошло. Палата лордов, затем палата общин и почти весь Вестминстерский дворец — здание такое же старое, как сама система бирок — сгорели дотла. Может быть, то была месть святых покровителей истории денежной системы».

Рекомендую книгу Тима Харфорда «50 изобретений, которые создали современную экономику», после нее вы посмотрите новым взглядом на свой дом и увидите, что вас окружают лучшие из лучших идей человечества.

Скачать книгу Тима Харфорда «50 изобретений, которые создали современную экономику» вы можете абсолютно легально по ссылке:
<https://vsenauka.ru/knigi/vsenauchnyie-knigi/book-details.html?id=22>.

Стратегия совершенства от Тома Питерса

Что почитать вдохновляющего прям до мурашек?

Рекомендую новую книгу [Тома Питерса](#) «Стратегия совершенства. Как добиться успеха в эпоху перемен и искусственного интеллекта».

Это книга для руководителей и бизнесменов. Том Питерс кричит, что люди — это главное в организации. Что клиент не будет счастливее ваших сотрудников. Что будущее за потребителями старше 50 лет и женщинами.

Что секрет успеха — в чтении книг. (Кто бы сомневался! Я читаю каждый день и внедряю потом идеи на миллионы.) Это ведь так просто — читать книги? Да? И кто это делает из вашего окружения?

Том Питерс приводит примеры мелочей, которые улучшают бизнес. Например, когда дизайнер изменил прямой угол на легкий изгиб около казино, это поразительным образом повлияло на поведение прохожих: число людей, зашедших в казино, увеличилось почти на две трети. И более миллиарда дополнительной прибыли. Вы только подумайте об этом!

Книга «Стратегия совершенства» — квинтэссенция других работ Тома Питерса. Издание напичкано цитатами выдающихся бизнесменов, обзорами книг, идеями.

К сожалению, содержание «Стратегии совершенства», скорее всего, не сможет быть осознано многими людьми. Когда я смотрю на работу сотрудников в офисе, чиновников, руководителей, то вижу какую-то безнадежность, бессмысленность их жизнью. Чем они все занимаются? Они могут изменить мир! А они?

Книга Тома Питерса «Стратегия совершенства» для тех, кто готов изменить этот мир! К лучшему!

«Ледокол», или Как начинаются войны

Мышление не считается состоявшимся, если не рассмотрены альтернативные варианты ситуации. Нужно стараться узнать разные взгляды на события.

Возьмем начало Великой Отечественной войны. Официальная и бесспорная точка зрения заключается в том, что 22 июня 1941 Германия напала на СССР.

В книге Виктора Суворова «Ледокол» дается альтернативная трактовка этого события. Владимир Ленин мечтал о мировой революции. Но как ее осуществить? Предвестником революции должна была стать вторая мировая война.

«Могу и ошибаться, но, прочитав многое из написанного Гитлером, я не нашел решительно никаких указаний на то, что он в 1916 году мечтал о Второй мировой войне. А вот Ленин мечтал. Мало того, Ленин уже в то время теоретически обосновывал необходимость такой войны для построения социализма во всем мире» (Виктор Суворов).

Мысль Виктора Суворова в том, что руководство СССР во главе со Сталиным пыталось раздуть пожар мировой революции и новую мировую войну, используя Гитлера и нацистскую Германию в качестве «Ледокола Революции» для завоевания Европы под прикрытием коммунистической идеологии.

Как утверждает автор, Гитлера (без срабатывания [закона Годвина](#) в этой статье не обойтись) специально привели к власти и организовали для похода на Европу. СССР должен был стать освободителем Европы, когда Германия сделает свое дело.

Вы, наверное, слышали, что немецкие военные проходили обучение до начала войны в... СССР. Почему? Для кого готовили их? Неужто чтобы напасть потом на СССР?

Виктор Суворов пишет:

«Первые советские танки строились по французским, британским и американским проектам, а в Германии в то время никаких танков не было. При подготовке германских танкистов действовала та же схема, что и при подготовке летчиков: не советские конструкторы и инженеры перенимали германский опыт, а германские специалисты на сталинских секретных полигонах изучали и перенимали самый передовой мировой опыт».

В СССР к 1941 году шла активная подготовка к НАСТУПАТЕЛЬНОЙ войне. Линии обороны демонтировались, с границ снималась колючая проволока и уничтожалась целая линия защиты! Так, оказывается, была «Линия Сталина».

«„Линия Сталина“ — оборонительная линия в СССР, система узловых оборонительных сооружений на границе СССР (до 1939 года), состоявшая из

укрепрайонов от Карельского перешейка до берегов Черного моря» («Википедия»).

Но аккурат к 1941 ее законсервировали, а вооружение убрали. Да, строилась новая линия обороны, «Линия Молотова», но логично предположить, что две линии защиты лучше, чем одна. И тем более не нужно убирать первую, пока не достроена вторая.

Причина демонтажа линии обороны в том, что никто не собирался обороняться! Планировалась атака, и линия бы мешала молниеносному продвижению своих же войск.

По плану Сталина армия должна была нанести удар по нефтяным полям в Румынии. Нет нефти — останавливаются немецкие танки, не летают самолеты... Для атаки на залежи нефти была сформирована Дунайская флотилия.

«В оборонительной войне Дунайская флотилия никому не нужна и обречена на немедленное уничтожение на своих открытых стоянках у простреливаемого противником берега. А вот в наступательной войне Дунайская флотилия была для Германии смертельно опасна: стоило ей подняться на 130 км вверх по течению, и стратегический мост в районе города Черновада оказался бы под обстрелом ее пушек, а это означало, что подача нефти из Плоешти в порт Констанца будет нарушена. Еще двести километров вверх по течению — и вся германская военная машина остановится просто потому, что германские танки, самолеты, боевые корабли больше не будут получать топлива».

Как только Гитлер увидел, где и как размещены войска СССР, он понял, что соблюдения мирного соглашения дальше не будет. Только он завоюет Европу, высадится в Британии — его добьет в спину СССР. В борьбе на два фронта Германия была обречена. И тогда Гитлер принимает самоубийственное решение — напасть самому на СССР. Собственно, у него не было выхода. Он опередил СССР с началом войны на две недели: по словам Виктора Суворова, наступательная операция СССР планировалось на 6 июля, а Гитлер начал сам 22 июня.

Как же Сталин это пропустил? Где была разведка?

В том-то и дело, что разведка следила за развитием ситуации. И все данные указывали на то, что войны не будет. По мнению автора книги, индикатором войны должны были стать... бараны. Для войны с СССР немцам нужно было одеть тепло армию, в бараньи тулупы, у нас же тут зима все-таки. Как только на рынке баранов начались бы аномальные отклонения, связанные с пошивом одежды, то разведка бы заметила это. Так же как для войны зимой нужна другая смазка для оружия, которая не замерзает на морозе. И опять же ее не было у Германии.

Гитлер к войне с СССР не готовился!

Поэтому сообщения разведки игнорировались. СССР же не готовился к оборонительной войне, он создавал НАСТУПАТЕЛЬНУЮ армию для мировой революции.

Дальнейшее развитие истории мы знаем.

Рекомендую книгу [Виктора Суворова «Ледокол»](#). Хотя бы для того, чтобы узнать альтернативную точку зрения на начало Второй мировой войны. Это расширит ваш кругозор.

P. S.

Вы знали, что в штурме Берлина участвовали моряки?



«Откровения расиста»

На полке книжного магазина увидел книгу «О селекции людей. Откровения расиста» Лотропа Стоддарда. Это как? Почему до сих пор этот магазин не закрыли за продажу такой литературы?

Купил книгу для изучения. В ней называются своими словами вещи, о которых не принято говорить. Люди неравны от рождения. Прогресс и цивилизацию двигает горстка гениев, остальные люди — серая масса.

Цивилизация приходит в упадок, когда управляющий класс выдающихся людей перестает поддерживать свой генетический состав и растворяется в массе. Деградирует. Борьба цивилизаций, как мне кажется, — это борьба поколений. Мало выиграть в одном поколении — важно передать и сохранить успехи в следующем. За несколько поколений дегradировать могут целые страны.

В прошлом веке люди летали на Луну и отправляли космические аппараты на Венеру и за пределы Солнечной системы. До сих пор повторить не могут.

Раньше в обществе считалось, что генетика не важна. Окружающая среда сможет создать Человека. Обучи любого, и у него родятся потом умные люди. Куда там. Код ДНК защищен. У слабоумных рождаются слабоумные, и ничего с этим не поделать. Проблема в том, что высокоинтеллектуальные люди, двигающие прогресс, оставляют мало потомства, тогда как нищета плодится.

Каждое поколение сталкивается с навесом цивилизации, созданным предыдущими поколениями. И большинство не может выдержать вызова времени. Много ли найдется людей, которые могут писать программный код? А уже на подходе квантовые компьютеры — кто их будет осваивать?

Сталкиваясь с высоким уровнем цивилизации и ее требований, варвары хотят ее разрушить. Вернуться в естественное состояние. Поближе к природе, а-ля анастасиевцы. Лотроп Стоддард обо всем этом пишет в книге «О селекции людей. Откровения расиста». Приводит примеры:

«Ярким примером превосходства и вырождения, которые так жестко определяются наследственностью, обеспечиваются „семьей Кэликэк“, — Нью-Джерси. В ходе Войны за независимость один Мартин Кэликэк, молодой солдат из хорошей семьи, имел незаконные отношения со слабоумной служанкой, от которой у него был сын. Несколько лет спустя Мартин женился на женщине из хорошей семьи, от которой у него было несколько законных детей.

Теперь то, что случилось: законные дети Мартина от женщины хорошего происхождения оказались хорошими и основали одну из самых выдающихся семей в Нью-Джерси. „В этой семье и ее побочных ветвях мы не найдем ничего, кроме хорошего представительства гражданства. Есть врачи, юристы, судьи, преподаватели, торговцы, землевладельцы, короче говоря, уважаемые граждане,

мужчины и женщины, видные в каждой фазе общественной жизни. Они разбросаны по США и занимают видное место в своих общинах, где бы они ни были... Среди них не было ни одного слабоумного, не было внебрачных детей, не было безнравственных женщин, только один человек был сексуально распущен“.

В резком контрасте с этой ветвью семьи стоят потомки слабоумной девушки. Из них 480 были прослежены. О них записано: 143 слабоумных, 36 незаконнорожденных, 33 грубо аморальных лица (в основном проститутки), 24 подтверждённые алкоголики, 3 эпилептика, 82 умерли в младенчестве, 3 преступника, 8 человек держались дома с дурной славой. Вот две семейные линии, имевшие одного и того же отцовского предка, жившие на той же самой почве, в одной и той же атмосфере и в той же общей среде».

Разница в потомстве через несколько поколений будет колоссальна! Умных людей становится меньше...

«...при нынешних темпах воспроизводства 1000 выпускников Гарварда сегодня бы имели только пятьдесят потомков через два века, следовательно, на 1000 румынов сегодня в Бостоне при их нынешних темпах размножения придётся 100 000 потомков за тот же промежуток времени. Вернувшись к более общему аспекту проблемы, становится ясно, что и в Европе, и в Америке качество населения ухудшается, наиболее умные и талантливые штаммы относительно или абсолютно идут на убыль. Теперь это не может означать ничего иного, как смертельную угрозу для цивилизации и расы».

Чтобы осознать проблему, достаточно ее увидеть даже в масштабах того места, где ты живешь. Я родился и вырос в доме преподавателей университета. Это интеллектуальная элита. Рядом с нами стоит дом, где жили рабочие фабрики. Это уже совершенно другой контингент людей. Некоторые, но не все — варвары в прямом смысле слова. Они приходили к нам во двор, а он у нас в то время был, пожалуй, один из самых благоустроенных в Краснодаре (в песочнице стоял макет корабля, был вертолет, машина и крепость с пушками), и разрушали! Вырывали с корнем лавочки и качели. Я вообще не понимал, почему они это делают. А потому, что они злы на цивилизацию, которая не соответствует их умственным способностям.

Да и сейчас, уже в 2021 году, достаточно отойти от моего дома в район рабочих элеватора, чтобы увидеть другой мир! Несколько раз заходил в их «Магнит» и ужасался его публике: сплошные алкоголики. Другие люди и деградировавшие лица. И теперь вспомните район, где вы родились и выросли. Что там было вокруг? Осознайте, с кем вы учились в школе. Вы не выбирали окружение, но оно влияло на вас с детства. Это уже в институте можно было учиться с лучшими из лучших, и то потому, что у меня была возможность туда попасть.

Горькая истина жизни — люди неравны от рождения. Что же делать?

Как говорит мой отец, хороших людей должно быть много! Поэтому нужно... увеличивать семью, род лучшим из лучших. У нас же, наоборот, те, кто добивается успеха благодаря талантам, не хотят обзаводиться детьми: это накладно, не дает путешествовать, наслаждаться жизнью. В результате такого подхода общество будет деградировать.

Так что, в принципе, понятно, что нужно делать. :) Тем более это еще и приятно.

P. S.

Книга Лотропа Стоддарда написана в начале... прошлого века. Только под ее конец догадался об этом — описаны же реалии наших дней.

Чужой разум. Люди и осьминоги

Как бы выглядела встреча с инопланетным разумом?

Австралийский морской биолог и философ Питер Годфри-Смит в книге «Чужой разум. Осьминоги, море и глубинные истоки сознания» пишет, что осьминоги — наиболее подходящий пример такого разума, доступный нам на Земле.

Наш общий предок с головоногими существовал 600 миллионов лет назад. А потом наши эволюционные дорожки разошлись. Осьминог — это представитель параллельной реальности создания мозга и нервной системы. Головоногие моллюски — самые умные из беспозвоночных.

Осьминогов любят приводить в книгах по эволюции, когда рассматривают происхождение глаза. Эволюция изобретала глаз многократно разными путями. В случае с человеком была допущена инженерная ошибка. У нас в глазу нервные волокна от рецепторов идут поверх (!) сетчатки и собираются в зрительный нерв, который проходит сквозь сетчатку на другую ее сторону. В результате есть слепое пятно, где мы не видим. Природа тут с нами действовала по принципу «и так сойдет!». А у головоногих такой ошибки нет.

Про осьминогов Питер Годфри-Смит пишет:

«Самое странное в ней (нервной системе) то, что пищевод — трубка, через которую пища, попадающая в рот, поступает внутрь тела, — проходит сквозь середину центрального мозга. Это кажется полной нелепостью — там мозгу явно делать нечего. Если осьминог проглотит что-то острое, способное проткнуть ему „глотку“, то острый предмет попадает ему прямо в мозг. И таких пострадавших находили не раз».

Вот так-то, осьминоги! 1:1.

Устройство осьминогов заставляет задуматься о строении тела, к которому мы привыкли по умолчанию на своем примере. Питер Годфри-Смит продолжает:

«Более того, основная часть нервной системы головоногого вообще располагается не в мозгу — она распределена по всему телу. У осьминога большинство нейронов находится непосредственно в щупальцах — их там вдвое больше, чем в центральном мозгу. У щупалец собственная система сенсоров и управления. Они обладают не только осязанием, но также восприимчивостью к химическим веществам — обонянием или вкусом. С каждой присоской на щупальце осьминога может быть связано до 10 000 нейронов, обрабатывающих вкусовую и осязательную информацию. Даже отрезанное щупальце может выполнять разнообразные базовые движения, например, дотягиваться и хватать».

Как связаны между собой мозг осьминога и его щупальца? По старым исследованиям их поведения и анатомии создавалось впечатление, что щупальца достаточно независимы. Нервные тяжи, которые идут от щупалец к центральному мозгу, казались слишком тонкими. Иные опыты по изучению поведения создавали даже впечатление, что осьминоги не понимают, где их собственные щупальца. Как пишут Роджер Хэнлон и Джон Мессенджер в „Поведении головоногих“, щупальца представлялись „курьезно изолированными“ от мозга, по крайней мере в части управления основными движениями».

Как вам такой организм со множеством самостоятельных мозгов и децентрализацией?

В книге «Чужой разум. Осьминоги, море и глубинные истоки сознания» на примере и других существ автор ищет ответ на вопрос о происхождении сознания. О работе восприятия и его странностях, на взгляд людей. Например, оказывается, у голубей — этих созданий, которые убивают друг друга ради забавы (шок-видео не смотрите на YouTube ;)), — не передается информация между глазами.

«Голубей обучали выполнять простое задание, закрыв им один глаз, затем каждого голубя экзаменовали на то же самое задание так, чтобы он смотрел другим глазом. В опыте с девятью птицами восемь не продемонстрировали никаких признаков „межглазной передачи“. Навык, которому вроде бы обучалась птица целиком, на самом деле был доступен лишь половине птицы — вторая половина о нем понятия не имела.

...у голубей сетчатка каждого глаза имеет два отдельных „поля“ — красное и желтое. Красное поле видит небольшую пространственную зону впереди, в которой зрение птицы бинокулярно, тогда как желтое поле видит больший сектор, недоступный другому глазу. Голуби не только провалили тест на передачу информации между глазами — у них также плохо передавалась информация между разными областями одного и того же глаза».

Представьте, каково это — в одном глазу видеть в разных разрешениях и цветах? Прямо как у Терминатора. Или представьте в зрении возможность для просмотра мира сразу на нескольких экранах, как в пунктах видеонаблюдения у охраны.

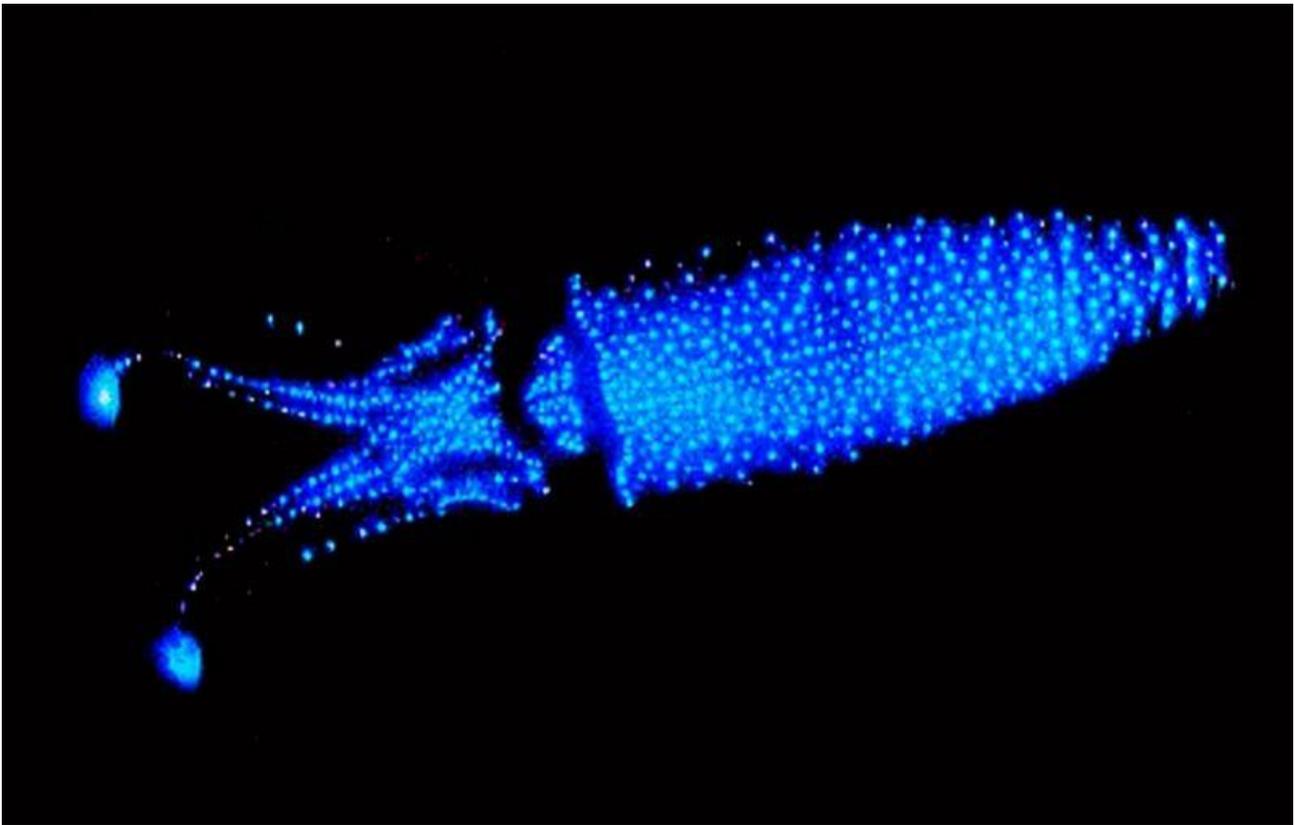
Дальше — больше. Каракатицы, оказывается, на своем теле имеют «плазменные телевизоры», на которые могут выводить разные цвета и картинки. Этаким кинотеатр в море. Собрал зрителей и съел их (это я сам придумал про кинотеатр). Но возможность выводить разные цвета на поверхности своего тела поражает, причем у них есть клетки, которые формируют определенные цвета сами, а другие цвета создаются путем переотражения света. Каракатицы могли бы устраивать дискотеки!



Кальмары из класса головоногих тоже заморочились:

«Бактерии, живущие в организме гавайского кальмара, благодаря химической реакции умеют светиться, но только если вокруг них достаточно сородичей, которые могут присоединиться к ним. Бактерии управляют свечением, определяя локальную концентрацию молекул вещества-„запала“, которое производят они сами и которое сообщает каждой отдельно взятой бактерии, сколько поблизости потенциальных осветителей. Бактерии не просто „зажигаются“, но также следуют правилу: чем больше этого вещества бактерия чувствует вокруг, тем больше она его производит.

Когда свечение достигает достаточной интенсивности, кальмар, дающий убежище бактериям, получает выгоду — маскировку. Кальмары охотятся ночью, и при обычных условиях в лунном свете они бы отбрасывали вниз тень, заметную для хищников. Их собственное свечение нейтрализует эту тень. Бактерии же, вероятно, получают взамен от кальмара гостеприимный кров».



Самое интересное в книге Питера Годфри-Смита «Чужой разум. осьминоги, море и глубинные истоки сознания» — рассказ о его плавании с осьминогами в их подводном городе «Октополисе». Попытки же автора проникнуть в историю появления сознания и речи безуспешны. Зарубежным ученым категорически не хватает перевода на их язык книги русского философа Федора Гиренка [«Абсурд и речь»](#), где эта тема вскрыта. Точнее, им нужно выучить русский, чтобы ее прочесть, — перевести книгу на другой язык мне видится нереальным (переводчики не поймут, что там написано).

В результате иностранные философы продолжают блуждать в глубинах океана с осьминогами в поисках ответа на вопрос о происхождении сознания, тогда как мы с вами, если вы прочли «Абсурд и речь», знаем ответ.

Не скажу, что книгу «Чужой разум. осьминоги, море и глубинные истоки сознания» нужно читать, самое интересное из нее я вам уже рассказал. Мне понравился местами сам подход автора. Взять нечто далекое от нас, живущее в безднах морей и океанов, и через эту жизнь взглянуть на нашу.

осьминоги — это как инопланетяне на нашей планете. Нужно будет заглянуть к ним в океанариум. Пообщаться!

Нулевые, или Десять лет безумия

У меня есть миссия — давать книгам вторую жизнь. Электронную.

Для этого прихожу на их «кладбище» — краснодарский книжный рынок. Откапываю редкие виды еле живых экземпляров и, благодаря современным технологиям, оживляю их.

Так, однажды попал на книжный рынок спозаранку в субботу и обнаружил лавочку, которая, как потом оказалось, работает только в субботу и только до 11 утра. И я успел! Обнаружил в ее завалах книгу Лейна Рэнделла «Нулевые, или Десять лет безумия Уолл-стрит глазами очевидца».

Есть книги, о которых никогда не узнаешь, если случайно не наткнешься на них. Эта книга из таких. Дал ей вторую жизнь. Скачать электронную версию вы можете по ссылке: <https://www.klex.ru/z2k>.

Автор этой книги издавал журнал о трейдерах на Уолл-стрит — самых богатых людях планеты в начале 2000-х.

Книга начинается за здравие и кончается за упокой. В прямом смысле слова. В начале богачи купаются в роскоши, а в 2008 году выходят из окон...

«Затем пошли самоубийства. После банкротства Bear Stearns его менеджер Барри Фокс прыгнул с двадцать девятого этажа здания, где располагался офис инвестбанка. Кирк Стивенсон, директор по операционной деятельности лондонского фонда прямых инвестиций, у которого были квартира стоимостью 5 миллионов долларов в Челси, заботливая жена и восьмилетний сын, прыгнул под колеса железнодорожного экспресса, несущегося со скоростью 160 километров в час. Таким же образом покончил с жизнью немецкий миллиардер Адольф Меркль, после того как принадлежавшая ему компания по производству цемента HeidelbergCement не смогла, как сообщалось, расплатиться по кредиту. Руководитель британского страхового подразделения банка HSBC, отец четверых детей, был найден голым в туалете в петле, после разгульной вечеринки с кокаином и проститутками. Француз-аристократ, управляющий активами, закрылся в своем офисе на Мэдисон-авеню в Нью-Йорке, наглотался снотворного и вскрыл себе вены резаком. Подобные сообщения приходили со всего света...»

А ведь все так хорошо начиналось:

«Мы набивали им животы говяжьей вырезкой, прожаренной до степени „медиум-рэр“. Заливали им глотки, выставив на каждый стол пятилитровую бутылку „ультрапремиальной“ водки Imperia, которую незадолго до этого вывел на американский рынок новоявленный русский миллиардер. Он уверял, что она сделана по формуле, которую Александр III утвердил в качестве стандарта русской водки, из зерен озимой пшеницы, выращенной в черноземных степях, с

добавлением ледниковой воды из Ладожского озера и дважды отфильтрованной через уральский кварц.

Уединиться гости могли, развалившись в „мерседесе-майбахе“ ценой 400 тысяч долларов — этаким трехтонном салоне первого класса для тех, кто почти забыл, что значит сидеть в водительском кресле...»

Книга Лейна Рэнделла «Нулевые, или Десять лет безумия Уолл-стрит глазами очевидца» повествует об атмосфере создания журнала для трейдеров. Об их роскошной жизни изнутри. Секрет их богатства был в схеме «2 и 20»:

«Управляющие хедж-фондами не только брали себе 20 процентов от прибыли, они накидывали себе сверху еще денег. Так что управляющий хедж-фондом получал в нулевые 2 процента от стоимости активов под управлением плюс 20 процентов прибыли. На их языке это называлось „2 и 20“.

...Но больше всего схема „2 и 20“ побуждала к риску. Вы получали 20 процентов всего, что фонд зарабатывал, а кто-то другой (ваш инвестор) должен был на 100 процентов оплачивать все, что фонд потерял. Я в выигрыше, что бы ни случилось. И плюс к тому первые 2 процента служили страховкой: управляющий фондом на 1 миллиард долларов (а таких было как грязи) получал 20 миллионов на личные нужды, даже если бы просто держал деньги у себя в шкафу. Иными словами, он был обеспечен на всю жизнь уже в тот момент, как привлекал деньги. Так что я в выигрыше, что бы ни случилось... а если и случится, я все равно в выигрыше».

Кстати, по такой схеме работают брокеры и сейчас. Очень удобно.

В книге можно найти необычные истории об известных людях. Например, о Джоне Траволте:

«Траволта жил в городке Окала, штат Флорида, в поместье под названием „Гигантская пещера“, которое могло похвастаться самой длинной подъездной дорожкой к дому в мире: взлетно-посадочная полоса длиной 2,5 километра позволяла приземляться и подкатывать на самолете прямо к особняку, насчитывавшему шесть спальных комнат.

Пригородный автомобиль Траволте заменял роскошный 13-местный „Гольфстрим-И“, а семейный автомобиль — полноценный „Боинг-707“, купленный у авиакомпании Qantas и переоборудованный под летающие апартаменты. Мечта героев анимационного сериала „Джетсоны“ о том, чтобы можно было из дома попасть прямо на небо, для Траволты стала реальностью. „Я гражданин планеты, — объяснял он. — Вся Земля для меня — мой дом“».

Удивительно, что журнал, рассчитанный на самых богатых людей в мире, генерировал одни убытки. Автор на протяжении всей истории ищет деньги, а в итоге теряет на всем проекте полмиллиона своих долларов.

Финал:

«Это была столь душераздирающая сцена, что я позвонил Магнусу. „Слушай, — сказал я своему партнеру по одной из величайших в нулевые медиакомпаний в секторе роскоши, — я стою здесь, мокрый до костей. Я не смог спихнуть часы за 10 процентов от их стоимости“. И мы засмеялись, это был смех сквозь слезы. Или, может, слезы сквозь смех».

Главная мысль сей книги, наверное, в том, что не в деньгах и их количестве счастье.

Скачать книгу можно по ссылке <https://www.klex.ru/z2k>.

P. S.

Лейн Рэнделл в итоге вернулся к обычной жизни. Работает редактором в журнале Forbes USA. Развелся. Воспитывает двух дочек.



Ведет Инстаграм: <https://www.instagram.com/randall.lane/>.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/the_zeroes/

Человек, который разгадал рынок

Биржу можно представить как систему, которая постоянно сама себя зашифровывает.

Если найти грааль, код взлома биржи, то можно неограниченно делать деньги. И одному человеку это удалось. Это математик Джим Саймонс, который уже заработал на бирже 23 миллиарда долларов и продолжает начатое дело. Его фонд Medallion имел в промежутке с 1988 по 2018 год среднегодовую доходность в 39,1 %.

Сравнение показателей доходности других инвестиционных компаний

Инвестор	Основной фонд	Временной интервал	Среднегодовая доходность за указанный период ¹
Джим Саймонс	Medallion Fund	1988–2018	39,1%
Джордж Сорос	Quantum Fund	1969–2000	32% ²
Стивен Коэн	SAC	1992–2003	30%
Питер Линч	Magellan Fund	1977–1990	29%
Уоррен Баффетт	Berkshire Hathaway	1965–2018	20,5% ³
Рэй Далио	Pure Alpha	1991–2018	12%

В книге Грегори Цукермана «Человек, который разгадал рынок. Как математик Джим Саймонс заработал на фондовом рынке 23 млрд долларов» рассказывается эта история.

Джим Саймонс был дешифровщиком во время холодной войны с СССР. Кто, если не он, разгадал бы код биржи? Началось все с того, что Джим Саймонс решил торговать на основе алгоритмов, заточенных под анализ исторических данных.

«В отличие от своих конкурентов Саймонс не имел ни малейшего представления о том, как производить оценку денежных потоков, искать новую продукцию или прогнозировать процентные ставки.

Он перебирал информацию о ценах. Не было даже подходящего названия для такого типа торговли, который включает в себя очистку данных, сигналы и тестирование на исторических данных, — абсолютно незнакомые для большинства профессионалов Уолл-стрит термины».

Его команда собрала данные за годы работы биржи, написала программы для их обработки и запустила «робота» на биржу.

«Если в нашем распоряжении есть достаточно данных, то я знаю, что мы можем делать предсказания», — говорил Саймонс своему коллеге.

Удивительно то, что Саймонс и его коллеги не понимали, как работает их система. Она давала им сигналы, а они следовали за ними. Анализ данных, ничего личного.

За счет кого же делали деньги?

«Сотрудники Renaissance, как и большинство инвесторов фонда, были по своей природе любопытны. Они сразу задались вопросом: что, черт возьми, происходит? Если Medallion получал огромную прибыль от большинства своих сделок, то кто находился по другую сторону баррикад и терпел постоянные убытки?»

Со временем Саймонс пришел к выводу, что проигравшими, вероятнее всего, были не те, кто торгует редко, например, частные инвесторы, которые скупают, а затем удерживают акции, и даже не „казначей транснациональных корпораций“, периодически корректирующие свой валютный портфель, чтобы тот соответствовал потребностям компании. Об этом он говорил своим инвесторам.

Казалось, что Renaissance, напротив, использует слабые стороны и ошибки других спекулянтов, больших и малых.

„Управляющий международного хедж-фонда, который постоянно пытается угадать направление движения французского рынка облигаций, может оказаться более уязвимым участником рынка“, — заметил Саймонс.

Лауфер несколько иначе объяснял стремительный рост прибыли. Когда к нему пришел Паттерсон, расспрашивая об источнике получаемых денег, Лауфер указал на другую группу трейдеров, печально известных своей избыточной торговлей и самоуверенностью, когда дело доходило до прогнозирования направления движения рынка.

„Среди них много стоматологов“, — предположил Лауфер».

Созданная система выкачивания денег с биржи имела ограничения. Ее трудно было масштабировать. На больших суммах сам фонд начинал влиять на рынок, поэтому приток инвесторов был ограничен. Устанавливался конский ценник за управление капиталом: 5 % от суммы капитала + 20 %, а то и больше, с прибыли.

Привилегией было дать денег Саймонсу. Если твои программы делают деньги, то зачем тебе чужие в управление? Есть же свои!

«В 2002 году Саймонс увеличил размер комиссии для инвесторов Medallion до 36 % от годовой прибыли, что привело к недовольству некоторых клиентов. Чуть позже фирма повысила комиссию до 44 %. Затем, в начале 2003 года, Саймонс начал выгонять всех своих инвесторов из фонда. Он беспокоился, что результативность ухудшится, если Medallion станет слишком большим, и предпочел, чтобы он и его сотрудники сохранили всю прибыль».

Алгоритмы Саймонса работали на фьючерсных сделках. Рынок акций им не давался, пока он не сформировал для него отдельное подразделение. В него вошли специалисты по распознаванию речи (есть что-то общее между дешифровкой рынка и голоса). Этот отдел годами не мог извлечь выдающуюся прибыль с рынка. Как оказалось, дело было в ошибочно настроенной переменной.

«Однажды вечером, когда у него уже все расплывалось перед глазами от того, что он часами смотрел на экран компьютера, Магерман заметил нечто странное: кодовая строка симулятора, используемого для торговой системы Брауна и Мерсера, показала необычно низкий уровень фондового индекса Standard & Poor's 500. Этот тестовый код, по-видимому, использовал показатели 1991 года, которые были примерно в два раза ниже текущих значений. Мерсер запрограммировал это как постоянный показатель, а не как переменную, которая обновляется при любом изменении рынка».

Ошибка устранена, и душа понеслась в рай. Потекли прибыли.

На волне успеха Саймонс с коллегами начал читать научные статьи про управление капиталом и рынок в надежде найти упущенную выгоду.

«Беспокоясь об упущенной прибыли, Саймонс предложил новую идею. Ежегодно публикуются десятки тысяч рецензируемых научных работ по таким дисциплинам, как экономика, финансы и психология. Многие углубляются в изучение внутреннего механизма работы финансовых рынков и предлагают методы по получению повышенной доходности, о которых со временем забывают. Саймонс принял решение, что Браун, Мерсер и другие руководители высшего звена будут обязаны прочитывать, анализировать и презентовать три научных статьи — книжный клуб для квантов, которые одержимы не сексом или убийствами, а деньгами.

Прочитав несколько сотен статей, Саймонс и его коллеги бросили это занятие.

Предлагаемые учеными тактики выглядели заманчиво, но когда исследователи Medallion проверяли эффективность данных торговых стратегий, они, как правило, не срабатывали.

Изучение такого количества неутешительных статей породило определенный цинизм внутри компании относительно возможности предсказывать движения финансовых рынков.

„Когда услышите, как финансовые эксперты говорят о том, что рынок движется вверх по такой-то причине, помните — все это ерунда“, — позднее скажет Браун».

Миллиарды миллиардами, а личная жизнь Саймонса не задалась. Когда человек делает такие деньги, он, как мне кажется, становится целью спецслужб разных стран, да и мафии. И у них свои методы работы. Об этом в книге не говорится, но выглядит все подозрительно. У Саймонса погибло два сына.

«Пол особенно любил кататься на велосипеде по тихой и безмятежной местности возле Мельничного пруда в Стоуни-Брук, часами разъезжая по своему излюбленному маршруту.

В сентябре 1996 года, когда ему исполнилось 34 года, Пол, надев майку и шорты, запрыгнул на свой фирменный велосипед и ринулся по Олд-Филд-роуд в Сетаукете, неподалеку от которого он провел детство. Из ниоткуда появилась пожилая женщина, которая свернула на своей машине на обочину, не зная, что мимо нее проезжает молодой человек. Она сбила Пола, в результате чего он сразу умер — случайное и трагическое происшествие. Спустя несколько дней у женщины, которая пережила серьезную психологическую травму, случился сердечный приступ, и она скончалась».

Пожилая женщина, как спящий агент, выполнила задание и ликвидирована.

Чуть позже погиб второй сын:

«В один из теплых июльских дней Ник и его друг поочередно ныряли на 100 футов вниз, наслаждаясь чистой водой. Друзья контролировали друг друга, — один выше, другой ниже, — протокол безопасности фридайвинга, призванный минимизировать опасность изменения давления и других серьезных угроз на глубине.

В какой-то момент маска партнера Ника запотела, и он выплыл на берег, чтобы отрегулировать снаряжение. Спустя всего 5 минут он вернулся, но не смог найти Ника. Вскоре его нашли на дне моря. Когда тело Ника было поднято на поверхность, его уже нельзя было реанимировать».

Совпадение?

Чуть позже к управлению фирмой присоединились выходцы из СССР и начали захватывать власть или уходить к конкурентам:

«Вскоре Кононенко начал продвигать план по перераспределению доходов от Саймонса и членов старой гвардии к достойным новичкам и другим. Идея разделила фирму, но Саймонс согласился осуществить перераспределение.

<...> В июле 2003 года Белопольский и Вольфбейн огласили ошеломительную новость: они присоединились к Millennium Management, конкурирующей фирме, управляемой менеджером хедж-фонда миллиардером Израэлем Ингландером, который пообещал дать им шанс заработать еще больше».

История взаимоотношений между новичками и старой гвардией напомнила классический анекдот.

Встречаются два бывших одноклассника. Один — преуспевающий бизнесмен, второй — уже практически бомж. Первый говорит:
— Привет, сколько лет, сколько зим! Как жизнь?

Второй, угрюмо:

— Плохо все. Жена ушла, с работы уволили, денег нет.

Первый в знак старой дружбы предлагает:

— Слушай, есть у меня для тебя работа.

— Да я ничего толком делать-то не умею...

— Ерунда! Работа такая: видишь напротив банк? Каждый месяц десятого числа ты будешь ходить в этот банк и забирать два чемодана денег. Один будешь отдавать мне, а второй себе.

На том и порешили.

Проходит полгода. Второй поднялся, жена вернулась, машину купил, дом. Но ходит все мрачнее и мрачнее.

Первый спрашивает его:

— Ты чего такой хмурый?

— Знаешь, я тут долго думал, несправедливость какая-то есть. В банк я через дорогу хожу один, а деньги пополам делим.

Из книги Грегори Цукермана «Человек, который разгадал рынок»:

«Появились даже жалобы на самого Саймонса, который проводил меньше времени в офисе, но получал около половины прибыли фирмы.

„Он больше ничего не делает, — высказал Магерману свое мнение один сотрудник, — он наживается на нас“.

Магерман не мог поверить в то, что он услышал».

Фонд Саймонса работает до сих пор и приносит прибыль. Сам Саймонс живет и здравствует, даже несмотря на свою привычку курить.

«Когда его спросили, как человек, настолько преданный науке, может курить так много, вопреки статистическим вероятностям, Саймонс ответил, что его гены проверены и он обладает уникальной способностью справляться с привычкой, которая оказывается вредной для большинства других людей.

„Когда вы достигаете определенного возраста, то оказываетесь в безопасности“, — заключил он».

У Саймонса много последователей. И теперь роботы хедж-фондов бороздят просторы интернета, чтобы анализировать новости, а спутники отслеживают урожайность.

«Креативные инвесторы ищут корреляции и закономерности, которые могут помочь им в зарабатывании денег, тщательно изучая тональность голоса руководителей на конференц-звонках, трафик на парковках розничных магазинов, реестры заявок на автострахование и рекомендации соцсетей.

Вместо того чтобы ждать выхода статистики о сельскохозяйственном производстве, кванты изучают продажи сельхозтехники или спутниковые снимки урожайности».

Вы все еще хотите спекулировать и играть на равных с этими людьми?

Большая часть книги «Человек, который разгадал рынок. Как математик Джим Саймонс заработал на фондовом рынке 23 млрд долларов» — это нудноватая история о том, как кто-то куда-то пошел и что-то сделал. Только под конец книги она начинает разворачиваться и захватывать.

Книга интересна как история о том, как человек взломал рынок. И стоило ли оно того?

P. S.

Ах да. Еще участники компании Саймонса спонсировали и привели к президентству Дональда Трампа.

P. P. S.

«Остроумное замечание писателя Гари Штейнгарта подводит итог будущего пути финансовой индустрии и направления всего общества: „Когда детские психотерапевты будут заменены алгоритмами, это будет конец; ничего не останется“» (Грегори Цукерман, «Человек, который разгадал рынок»).

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/man_who_solved_the_market/

Это не стратегия

Взял почитать у друга новую книгу Юрия Мороза «Это не стратегия. Пособие для министров, депутатов, губернаторов, мэров и крупных предпринимателей».

Книга сия стратегически стоит 22 000 рублей: наверное, мэры, депутаты и министры принципиально не будут читать книг дешевле, а так цена заинтересует. Книга написана максимально просто и доступно для уровня чиновников (у меня почему-то постоянно закрадываются сомнения насчет их интеллекта и совести). Не думаю, что они вообще читают книги. А тут за 22 тысячи рублей и за один вечер — емко, четко и понятно. Можно больше ничего им и не читать, кроме этой книги.

Простым смертным книга тоже будет полезна. Суть в том, о чем постоянно пишу и рассказываю: нужно делать ГЛАВНОЕ, а все остальное отбросить. И одно дело, когда говорю это сам и меня не слушают и не понимают («философ — человек, который говорит, а его не понимают», по высказыванию Федора Гиренка), и другое дело, когда это написано в дорогой книге и подкреплено цитатами Путина, Сталина (извините за срабатывание [закона Годвина](#)) и других выдающихся людей. В итоге приведу фрагмент главного из главного этой книги. Юрий Мороз пишет:

«Критерии для определения, стратегия ли то, что лежит перед вами со словами в заголовке „Стратегия“ или „Стратегический...“? Перечислю в одном месте.

1. Простота.

Проверьте на простоту текст, который вы видите перед собой. Если он сложный, запутанный, многословный и насыщен англицизмами — это не стратегия!

2. Выделение главного.

Посмотрите, выделено ли главное? Если там много всего и все важно — это не стратегия!

3. Масштаб.

Посмотрите на разработчика стратегии. Мелкие люди типа „как бы чего не вышло“ не могут разработать стратегию. Они сделают бумажку, чтобы, извините, задницу себе прикрыть.

4. Невозможное.

Поставлена ли цель, которая подавляющему числу специалистов кажется невозможной? Если нет, это не стратегия!

5. Неспешность.

Обсуждение стратегии должно происходить неторопливо. В ситуации „у нас мало времени, давайте быстро обсудим стратегию и побежим вперед“ нас может ждать только неудача. Без вариантов».

Подтверждаю: книга будет полезна чиновникам и принесет пользу стране, если будут воплощены идеи из нее.

P. S.

Первая книга Юрия Мороза называлась «Бизнес-пособие для слабоумных» — и тут такой квантовый скачок. :)

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/this_is_not_a_strategy/

Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными

Норвежский экономист Эрик Райнерт в книге «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными» приводит сенсационные данные об истинных причинах богатства и бедности народов.

Если выразить мысль в двух словах, то «это заговор». Богатые страны, прикрываясь благими намерениями, уничтожают экономики других стран. Делают они это с помощью ложных экономических теорий и денежных дотаций. Руководство по откату экономики в каменный век звучало бы так: «Уничтожьте свою промышленность и откройтесь рынку». Если вдруг (без какого «вдруг» — наверняка!) вы обеднеете, то мы посадим вас на пособия. Живите и радуйтесь под пальмами.

Секрет богатства стран — в наличии обрабатывающей промышленности. Это главная мысль книги. Пока не будет своей промышленности, все разговоры о том, что причина бедности кроется в отсутствии демократических институтов, инноваций, свободы слова, рыночных цен и т. п., — ложь.

Обрабатывающей промышленностью, как я понял из книги, считается такая сфера деятельности, в которой от расширения производства отдача возрастает. На крупном заводе каждая последующая единица продукции выходит дешевле. За счет масштаба достигается выгода. Или производство программного обеспечения: первый экземпляр может стоить миллионы, затраченные на разработку, но все последующие копии бесплатны и дают сверхприбыль.

Богатые страны сосредоточены на деятельности с возрастающей отдачей, тогда как бедные специализируются на тупиковых видах работ, на которых в принципе нельзя разбогатеть. Например, сельское хозяйство нельзя расширять до бесконечности. Первый трактор, второй трактор улучшат производительность на поле, но десятый трактор уже не даст той же отдачи. С земли можно получить ограниченное количество продукта, как ни крути.

«Европейцы рано заметили, что всеобщее богатство встречается только там, где сельского хозяйства либо нет, либо оно играет небольшую роль. Богатство стало считаться непреднамеренным, побочным продуктом концентрации в больших городах разнообразных отраслей обрабатывающей промышленности. Как только эта схема была осознана, при помощи мудрой экономической политики богатство стало возможно распространять и за пределы нескольких естественно богатых областей» (Эрик Райнерт).

Эту мысль страны, которые сейчас богаты, осознали когда-то давно. Они прошли этап индустриализации и защиты своей продукции от внешних рынков и только потом открылись миру. Знание о том, как стать богатой страной, было доступно экономистам на протяжении 500 лет!!! Но потом его в прямом смысле слова

начали уничтожать. Книги по экономике, которые объясняли истинные успехи стран, выбрасывали, как мусор.

Норвежский экономист Эрик Райнерт почему такой умный? Потому, что он собирал книги по экономике по всей Европе. Эрик Райнерт пишет:

«Мне стало очевидно, что тип экономического мышления, к которому сегодняшние богатые страны прибегали в период своего перехода от бедности к богатству, утерян. Благодаря повсеместному отсутствию интереса к избранной мной теме и помощи небольшой группы букинистов мне удалось собрать материал, иллюстрирующий эту ныне забытую, но от этого не менее актуальную экономическую логику. Теории, которые когда-то помогли богатым странам разбогатеть, исчезли из современных учебников и практической экономической политики, но одновременно с этим тексты, в прошлом породившие успешные экономические стратегии, исчезали из библиотек. Похоже, генетический материал мудрости прежних времен намеренно уничтожался. <...>

В недобром 1984 году Библиотека Бейкера при Гарвардском университете решила избавиться от книг, которые за последние 50 лет никто не запрашивал. Среди этих книг оказалась почти вся коллекция Фридриха Листа (1789–1846), важного немецкого теоретика промышленной политики и теории неравномерного развития. Один бостонский букинист сообщил мне, что купил у Библиотеки Бейкера книги, которые, как он выразился, „как будто специально для тебя продавались“. Ониполнили мою коллекцию».

В этих книгах раскрывался секрет успеха — создание своей обрабатывающей промышленности. Например, причина успешного развития экономики той же самой Германии, проигравшей войну СССР, в том, что ее направили на путь индустриализации. План Маршалла. Но изначально план был другим!!!

Чтобы Германия, которая последовательно развязала две мировые войны, больше не оправилась, в США был разработан План Morgентау. Он включал в себя деиндустриализацию Германии. Проблема была только в том, что при таком раскладе Германия была бы уничтожена.

«Прежний президент США Герберт Гувер был отправлен в Германию, чтобы исследовать причины растущей бедности. Вот что он доложил в марте 1947 года: „Существует заблуждение, что новую Германию, оставшуюся после аннексии территорий, можно превратить в „сельскую страну“. Это невозможно сделать, не уничтожив или не вывезя из нее 25 000 000 жителей“. Всего 3 месяца спустя в своей речи в Гарварде 5 июня 1947 года Государственный секретарь Джордж Маршалл объявил о начале Плана Маршалла, имевшего цель, противоположную цели Плана Morgентау, а именно реиндустриализовать Германию».

В нынешнее время по миру под видом ученых со степенью фунциклируют экономические убийцы. Они призывают правительства стран отказаться от своего производства в обмен на финансовую помощь.

«Пока я рассеянно перелистывал тезисы предстоящей лекции, к кафедре подошел танзанийский генерал, член парламента. „Я прочел ваш доклад, и у меня только один вопрос, — сказал он серьезно. — Они нарочно не дают нам развиваться?“

<...> „Кажется, есть только два варианта, — ответил я генералу. — Либо они делают это по невежеству, либо по злему умыслу. Возможно, конечно, что по обоим причинам. Наверное, можно сказать, что система их заставляет так поступать“. „Спасибо, — ответил он. — Мне просто было интересно“. Я мог бы добавить, что после Нюрнбергского процесса над фашистскими военными преступниками оправдание „система заставила меня это сделать“ больше не считается приемлемым».

Эрик Райнерт утверждает, что без развития своей промышленности денежная помощь бедным странам бесполезна. Она только усугубляет положение дел. Но так как это заговор богатых, то колониям запрещено иметь собственную обрабатывающую промышленность. А если они начнут вдруг думать, то им подсунут экономические труды (не уничтоженные), которые объясняют, что свободная торговля — это хорошо и каждый должен специализироваться на своем. Том, что лучше получается. Вы выращиваете бананы, а мы делаем программное обеспечение. И не нужно задумываться, что на экспорте бананов невозможно разбогатеть в принципе.

Вы можете спросить, а с чего Эрик Райнерт озаботился темой богатства и бедности и принялся за расследование? Все началось с простого вопроса, который вы, может, тоже задавали сами себе.

«Я провел в Перу всего два дня. Меня удивляло, что люди, которых я видел за работой, — носильщики в аэропорту, водители автобусов, персонал в гостинице, продавцы в магазинах — работали ничуть не менее эффективно, чем их коллеги в Норвегии. Почему же люди здесь так бедны? Впоследствии мой вопрос приобрел более зрелую форму: что такого особенного в этом рынке, который вознаграждает людей с одинаковым уровнем производительности настолько разными доходами в разных странах?»

На следующий день после чаепития на свалке, когда вонь от мусора почти выветрилась из моей одежды и волос, я вместе с другими школьниками из Швеции и Финляндии, занятыми в кампании, обедал с президентом Фернандо Белаунде в президентском дворце. Все мы понимали, что строительство школ — это хорошая идея, но никто не понимал, откуда берется бедность. Дома я решил поискать ответ на этот вопрос в энциклопедии, но безрезультатно. Мое любопытство росло. Почему, как недавно подсчитал Всемирный банк, водитель автобуса во Франкфурте получает реальную зарплату, в 16 раз большую, чем не

менее профессиональный водитель автобуса в Нигерии? Я решил найти ответ на этот вопрос. В результате родилась книга, которую вы держите в руках».

Действительно, почему зарплаты людей, занятых одной и той же деятельностью, в разных странах так различаются? Причина в том, что одни работают в богатой среде, насыщенной деньгами, которые генерируются налогами компаний, чье производство характеризуется возрастающей отдачей (получение сверхприбыли), а другие — в странах, занятых тупиковой деятельностью (сельское хозяйство и экспорт ресурсов).

Книга Эрика Райнерта богата историями и примерами глупости ведущих экономистов.

«Через несколько месяцев сюрреализм вырос. Американский экономист Джеффри Д. Сакс, один из ответственных за экономическую политику, которая вдвое снизила уровень реальной зарплаты в Монголии, предложил на страницах журнала „The Economist“ Монголии специализироваться на производстве компьютерных программ. Поскольку теории Всемирного банка счастливо обитают в царстве, где контекст не имеет значения, Сакс предложил эту стратегию из самых лучших побуждений. Однако он упустил одну деталь: не считая столицы, только у 4 % жителей Монголии было дома электричество. У этих людей не было денег ни на компьютеры, ни на учителей, которые научили бы их с ними работать».

Только кочевые пастухи яков из странного мира учебника по экономике, у которых нет ни телефонов, ни электричества, могут конкурировать с Силиконовой долиной».

Рекомендую книгу Эрика Райнерта «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными». Пожалуй, после нее другие книги по экономике можно и не читать, так как их специально издают, чтобы пустить экономистов других стран по ложному пути.

Все, что нужно для развития страны, по мнению Эрика Райнерта, — это создать и защитить свою промышленность и только потом открываться рынку.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/how_rich_countries_got_rich/

Почему одни люди богаты, а другие бедны

Почему кто-то богат, а кто-то беден?

Понять причины этого поможет книга Эрика Райнерта «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными».

Дело в том, что большинство работ, которыми заняты люди, тупиковые. Да-да, тупиковые. На них невозможно разбогатеть в принципе!!!

«Как только устанавливается существенная разница в зарплатах, мировой рынок сразу перепоручает все виды экономической деятельности, которые в технологическом плане являются тупиковыми, а следовательно, требуют только неквалифицированного труда, странам, в которых низкий уровень зарплат» (Эрик Райнерт).

Это первое, что нужно понять, если вдруг вы захотите стать богаче. Профессии, где производится обмен времени на деньги, не приведут к богатству. Нужно выйти за ограничение время — деньги. Эту возможность дает интернет. Чем большему количеству людей вы будете полезны, тем богаче станете. Перед вами открыт весь мир! Я уже вижу по рекламе в Инстаграме крутейших людей, которые продают свои обучающие цифровые продукты на весь мир. Например, банально, обучают стойке на руках, но в масштабах планеты!!!

Богатство концентрируется там, где есть синергия! Экономисты на полном серьезе рекомендовали пастухам из Монголии переключиться на разработку программного обеспечения. Незадача была в том, что у пастухов не было даже электричества.

Подумайте, сколько должно сложиться факторов, чтобы появилась возможность работать через интернет. Нужен сам доступ в интернет (скажем спасибо, что в России он один из лучших в мире), нужна техника (сам компьютер) и знания (скажем спасибо издателям, которые переводят толковые книги на русский язык).

Должно сложиться множество факторов, чтобы начать зарабатывать в новой экономике. Например, простота приема платежей через интернет. Помню, как свои первые деньги от продаж получал через наложенный платеж на почте. Целая проблема! Сейчас же денежные агрегаторы делают этот процесс максимально удобным. Заработала система быстрых платежей. В краснодарском трамвае можно даже с помощью часов расплатиться (чтобы вы представляли прогресс, в Израиле только в мае 2021 года ввели Apple Pay).

Богатство рождается из выбора сферы деятельности, где потенциально можно стать богатым. И синергии технологий, которые для этого необходимы.

Целые страны специализируются на бедности!!! Неудивительно, что их жители останутся бедными. Эрик Райнерт пишет:

«Сложный экономический язык, который я попытаюсь демистифицировать, маскирует неоспоримый факт: богатые страны разбогатели благодаря тому, что десятилетиями, а иногда и веками их правительства и правящая элита основывали, субсидировали и защищали динамичные отрасли промышленности и услуг. Все они эмулировали наиболее процветающие страны своего времени, развивая производственные структуры в тех областях, где был сконцентрирован технологический прогресс.

Таким образом, они создавали ренту (прибыль, превышающую нормальный уровень дохода), которая распространялась на капиталистов в форме более высоких прибылей, на рабочих в форме более высоких зарплат и на правительство в форме больших налоговых поступлений. По сути своей колониализм — это система, которая стремится не допустить развития этих эффектов в колониях.

Колонии (бедные страны) специализируются на видах деятельности, для которых типична хотя бы одна из следующих черт: во-первых, скорее убывающая, чем возрастающая отдача; во-вторых, они лишены потенциала по накоплению знаний и технического опыта; в-третьих, плоды этого накопления, вместо того чтобы приводить к богатству самой страны, приводят к снижению цен на ее продукцию для покупателей из богатых стран».

И еще выдержка из книги:

«Богатые страны специализируются на сравнительных преимуществах, созданных руками человека, в то время как бедные страны — на сравнительных преимуществах природного происхождения».

Мысль в том, что бедность — это специализация на работах, на которых невозможно стать богатым. Хотите разбогатеть? Занимайтесь тем, где это хотя бы потенциально возможно!!!

Каким бы профессионалом ни был человек, если он занят тупиковым видом деятельности, то он обречен на посредственное существование. Для богатства нужно использовать свой профессионализм в масштабах планеты!

P. S.

Разбогатеть же на обычной работе можно только с помощью инвестиций, времени и сложного процента.

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/why_are_some_people_rich_and_others_poor/

Вирусы и сознание

Знаете ли вы, что после открытия Америки 95 % ее коренного населения было уничтожено европейскими вирусами? Не оружием!

Миллионы человек погибли от оспы. Эта история детально описывается в книге Джарета Даймонда «Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ» (<https://klex.ru/e6j>).

Каждый человек как сосуд-машина для убийства миллионов с помощью вирусов!

«Союзником испанцев, решившим исход войны, на этот раз стала оспа, которая достигла Мексики в 1520 г. благодаря одному зараженному рабу, прибывшему с покоренной испанцами Кубы. Вспыхнувшая эпидемия выкосила ряды ацтеков почти наполовину, включая императора Куитлауака, а уцелевшие были деморализованы таинственной напастью, которая, убивая индейцев, почему-то щадила испанцев — как будто в наглядное доказательство их непобедимости. К 1618 г. мексиканское население, которое перед началом европейского завоевания составляло 20 миллионов, сократилось примерно до 1,6 миллиона» (Джарет Даймонд, «Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ»).

Автор задается вопросами: почему европейские микробы перекроили американские цивилизации, а не наоборот? Почему в Америке не было своих вирусов? Единственным возможным ответом Нового Света был сифилис, который в Европу привез Колумб.

Расследование Джарета Даймонда приводит к выводу, что вирусы появились у человека от домашних животных!

Человеческое заболевание	Животное с наиболее близкородственным патогеном
Корь	коровы (чума рогатого скота)
Туберкулез	коровы
Оспа	коровы (коровья оспа) или другой скот с родственными возбудителями оспы
Грипп	свиньи и утки
Коклюш	свиньи, собаки
Тропическая малярия	птицы (куры и утки?)

Таблица 11.1. Смертоносные подарки от наших друзей-животных.

В Америке не было столько домашних животных и, соответственно, вирусов.

Опасные для человека вирусы возникают внутри животных, а потом адаптируются под жизнь в людях. Причем передача вируса между видами происходит часто в результате непотребства. Например, СПИД появился из-за того, что кто-то в Африке занялся сексом с шимпанзе или съел ее. Недавно вот в Китае летучую мышь употребили — маски люди до сих пор носят. Как будто Бог карает за нарушение праведного образа жизни.

Вирусы мутируют и в телах людей. Создаются новые штаммы. ВОЗ нагоняет панику: дельта, лямбда, альфа... Пока весь алфавит не переберут, не успокоятся, а потом еще будут презентации делать: «Новый вирус зета-лямбда 2.0!» Идиоты.

Если вирус мутирует, то происходит ли это случайно в организме человека? Или, может быть, конкретный человек со своей психикой, травмами, генетикой порождает свою разновидность вируса? И новый штамм — это история и травмы конкретного (!) человека. Или животного? Вот обидели же летучую мышшь...

На этом научная часть статьи заканчивается и начинаются мои выдумки.

Однажды на тренировке по аштанга-йоге мне причудилась мысль, что йоги древности заключили договор с вирусами о ненападении. Если вирусы могут мутировать в телах людей в сторону усиления своих способностей массового поражения, то, может, в других телах они могут, наоборот, приручаться? Одомашниваться. Идти на пользу людям. И йоги, достигшие высших состояний сознания, сумели заключить такой контракт с вирусами. Ведь разделение на йога и вирус происходит с нашей точки зрения, а на высшем уровне это одно и то же! И вирусы тоже стремятся к Богу.

Все это мои выдумки, но кажется, что вирусы тоже обладают сознанием. И при взаимодействии с людьми происходит контакт сознаний. И последствия от такой встречи каждый получает свои.

Занимайтесь йогой и будьте здоровы.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/viruses_and_yogis/

Мутанты абсурда

Человек как психическое существо появился в результате абсурда.

Мозг нашего предка столкнулся одновременно с противоположными по значению сигналами. Ни одно существо бы не выдержало такой встречи, а мы как-то родились в этот момент. С тех пор человек научился справляться с абсурдными ситуациями, противоположности склеиваются в результате дипластии. За подробностями нашего с вами происхождения отправляю к книге Федора Гиренка [«Абсурд и речь»](#). Поймете ее — поймете свою природу.

Абсурдный по своей природе человек взял в путешествие во времени и пространстве абсурдных мутантов из мира растений. В книге Джаред Даймонда «Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ» рассказывается в числе прочих эта история.

Начнем ее с вопросов. Почему земляника в лесу такая маленькая? Почему нет клубники размером с арбуз? Представляете: сидят друзья за столом, вы берете здоровенную клубнику, нож и нарежете ее, как арбуз, на ломтики. Вкуснотища бы была!

Еще вопрос: почему желуди невкусные? Почему дуб не был одомашнен?

Дело в том, что растения не могут сами перемещаться. Им нужны посредники, которые будут переносить их семена на новые территории. Для этого растения подбирают себе союзников в мире животных, которые будут распространять семена. Вкусный плод есть не что иное, как плата за транспортировку семян. Животные съедают плоды, косточки проходят сквозь их пищеварительный тракт и засеивают новые территории. Кто семена разносит, тот вкусности и получает.

«Партнер» маленькой земляники, помеха для нашей арбузной клубники — дрозд.

«В случае земляники и малины мы когда-то столкнулись с похожими проблемами по части конкуренции с дроздами и другими ягодолубивыми пернатыми. Действительно, уже римляне выращивали землянику в огородах. Однако в условиях, когда миллионы европейских дроздов разносили ее семена, оставляя их вместе с пометом во всех возможных местах (не исключая и сами римские огороды), земляника была обречена оставаться мелкой ягодой, удобной для дроздов, а не крупной ягодой, желанной для человека. Только позднее, с появлением защитных сетей и теплиц, мы наконец смогли переиграть дроздов и перекроить поведение земляники и малины по своей мерке» (Джаред Даймонд, «Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ»).

С желудями еще сложнее. Там тройная защита от человека. Дуб долго растет, чтобы его можно было целенаправленно выращивать, там несколько генов отвечают за горькость, и главный наш конкурент — белки. Дуб подстраивает желуди под белок, которые хомячат желуди в земле, а потом забывают, где их

закопали (на месте дубов подмешивал бы в желуди вещества, отключающие память белок).

И теперь самое время рассмотреть мутантов, которых мы едим и не знаем об этом. По факту все живое — мутанты, случайные изменения генов, закрепленные эволюцией. Но есть такие мутации, которые бы обрекли растение на вымирание, если бы не подвернулся абсурдный человек.

«Многие растения в ходе эволюции выработали особые приемы разбрасывания семян (тем самым лишая людей удобной возможности их собирать). Соответственно только семенам особей, неспособных использовать эти приемы в силу мутации, было суждено стать пищей человека, а со временем — родоначальниками новых культур.

Очевидный пример такой селекции — история гороха, чьи семена (горошины) вызревают упакованными в контейнер-стручок. Чтобы прорасти, горошинам нужно выбраться из стручка, и для этого эволюция снабдила дикий горох геном, действие которого заставляет стручок в нужный момент самопроизвольно открываться и высыпать горошины на землю. У редких особей-мутантов стручки не раскрываются. В естественных условиях семена мутантных особей погибают, замурованные в висящем на стебле стручке, и только особи с раскрывающимися стручками передают потомству свои гены. Однако единственными стручками, которые могли бы собирать люди, были как раз стручки мутировавших особей, неспособных к самосеву. Таким образом, как только люди стали собирать дикий горох и уносить его домой для трапезы, отбор начал непосредственно работать на пользу гена-мутанта. Ту же благоприятную роль человеческий отбор сыграл и в судьбе нераскрывающихся мутантов других растений, в частности чечевицы, мака и льна.

Семена дикой пшеницы и ячменя не упакованы в самораскрывающуюся капсулу, а растут на вершине колоса, который спонтанно осыпается, высевая зерна в почву, где они могут прорасти. Из-за мутации единственного гена колос может потерять способность осыпаться. В естественных условиях эта мутация была бы фатальной, поскольку зерна, оставшиеся на колосе, никогда бы не проросли и не пустили корни. Между тем именно зерна таких мутантов представляли наибольшее удобство для человека — только они дожидались, пока человек срежет или сорвет колос и унесет его в свое жилище. Дальше, когда человек высеивал эти собранные зерна-мутанты, все их потомство с аналогичной мутацией было вновь доступно для сбора и посадки, а зерна нормального потомства, самостоятельно попавшие в почву, — недоступны. Двигаясь по этому пути, будущие земледельцы развернули вектор естественного отбора на 180 градусов: прежде побеждавший ген неожиданно оказался обреченным на вымирание, а прежде стерилизующий ген-мутант стал залогом приумножения потомства».

Вот и абсурд ситуации: *«...прежде побеждавший ген неожиданно оказался обреченным на вымирание, а прежде стерилизующий ген-мутант стал залогом приумножения потомства».*

Наш мир крутится вокруг воронки абсурда. Понимая это, можно спокойней относиться к тому, что происходит. Ведь абсурд — это наша природа, в которую мы затягиваем и окружающий мир.

Такими темпами и наша эволюция может перевернуться. И в будущем размножаться будут самые неприспособленные, трансгендеры, геи и лесбиянки. Может, как-то получится это предусмотреть и не допустить?

Рекомендую книгу Джареда Даймонда «Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ». Она из тех фундаментальных книг, которые нужно прочитать. Скачать книгу: <https://www.klex.ru/e6j>.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/mutants_of_the_absurd/

Бегемоты, носороги и судьбы цивилизаций

Почему Африка стала колонией Европы, а не наоборот?

Если в двух словах, то потому что бегемоты, носороги. Подробности ниже.

Человечество зародилось в Африке, этот континент имел фору в миллионы лет перед другими частями суши — почему так отстал?

Одна из причин — это носороги и бегемоты, а точнее, невозможность их одомашнивания. Человечеству для развития нужны домашние животные. В Европе, благодаря ее географии, было одомашнено несколько видов, тогда как, скажем, в Австралии ни одного. В Африке было много подходящих кандидатур для одомашнивания: зебра, бегемот, носорог, африканский буйвол, жираф! Но они не дались.

«...бегемоты, четырехтонные вегетарианцы, были бы великолепными обитателями наших скотных дворов, если бы не представляли такую опасность. Они ежегодно лишают жизни больше людей, чем любой другой африканский зверь, включая даже львов» (Джаред Даймонд, «Ружья, микробы и сталь»).

Не дались людям для приручения эти биологические машины, на создание которых потребовалось 14 миллиардов лет от сотворения Вселенной.

По мнению Джареда Даймонда, судьбы цивилизаций решили, в числе прочего, домашние животные. Они позволили прокормить большее количество людей и использовать себя в хозяйстве и войне. Если копнуть еще глубже, то причина успеха цивилизаций Евразии в покорении планеты (что ее завоевали жители Евразии, а не Австралии или Америки) заключается в форме самих материков. Евразия вытянута значительно по горизонтали, а Америка и Африка — по вертикали. Такая форма способствовала появлению разнообразных видов растений, которые можно было окультурить. За ними подтянулись и животные соответствующие. За животными пошел рост населения. Плюс животные генерировали в своих организмах смертельные вирусы, которые косили миллионами людей на других континентах.

«Главная причина невозникновения в Америке острых массовых заболеваний начинает проясняться, как только мы останавливаемся и задаем себе элементарный вопрос: „Откуда им было взяться?“ Мы уже знаем, что евразийские болезни скученности происходят из болезней евразийских стадных животных, одомашненных человеком. Но если в Евразии таких видов было в изобилии, то в обеих Америках люди одомашнили лишь пять видов животных: индейку в Мексике и на американском юго-западе, ламу/альпаку и морскую свинку в Андах, мускусную утку в тропической Южной Америке и собаку на всей территории Нового Света» (Джаред Даймонд).

В Африке защитный барьер для проникновения европейцев создали мухи цеце.

«„Вертикальная“ ориентация Африки также серьезно препятствовала распространению животноводства. Трипаносомозы, которые в экваториальной зоне переносят мухи цеце и к которым устойчивы аборигенные млекопитающие Африки, оказались непреодолимым препятствием для видов скота, импортированных из Евразии и Северной Африки».

Ну а своих животных в Африке приручить не получилось.

«Если бы носороги и бегемоты Африки были одомашнены и приучены нести наездников, они не только целиком обеспечили бы африканские армии провизией, но и представляли бы собой несокрушимую кавалерию, способную сминать ряды европейской конницы. От набегов бантуских ударных частей на верховых носорогах могла бы пасть Римская империя. Но ничего этого не произошло» (Джаред Даймонд).



Рекомендую еще раз к прочтению книгу «Ружья, микробы и сталь» Джареда Даймонда. Она тренирует мышление и позволяет по-новому взглянуть на устройство нашего мира.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/hippos_and_rhinos/

Алхимия восприятия

Книга Рори Сазерленда «Алхимия. Тайное искусство и тонкая наука магии в брендах, бизнесе и жизни» продолжает серию книг о поведенческой экономике. Если у вас есть свой бизнес, то на знаниях из поведенческой экономики вы сможете сделать миллионы.

«Поведенческая экономика — странный термин. Как однажды заметил Чарли Мангер, бизнес-партнер Уоррена Баффета: „Если экономика не поведенческая, то я, черт возьми, не знаю, что тогда можно назвать поведенческим“. Это правда: в более разумном мире экономика была бы предметной областью психологии» (Рори Сазерленд).

Рори Сазерленд возглавляет рекламное агентство Ogilvy. В формате рассказа множества историй делится своим опытом. Пытается проникнуть в природу человека.

Проблема автора, на мой взгляд, в том, что рекламщики и маркетологи заходят со стороны наблюдений и опыта и не вникают в глубину. Им не доступны книги русского философа Федора Гиренка. Его книга [«Абсурд и речь»](#) является, пожалуй, лучшим пособием по рекламе и маркетингу. Из нее можно вывести и объяснить на фундаментальном уровне, что и как работает. Нужно только понять нашу природу. Человек — существо, живущее в самопорождаемых галлюцинациях. Мы функционируем в двух мирах сразу: реальности и воображении. Мир грез может быть реальней реальности, и этим объясняются необычные с точки зрения логики рекламные кампании.

«Почти в любой хорошей рекламе есть нечто „непостижимое уму“. На первый взгляд именно поэтому такая реклама сперва может показаться глупой — и продать товар скептически настроенной группе клиентов будет очень, очень, очень трудно. Представьте: вы входите в совет директоров авиакомпании и уже три часа обсуждаете, что приобрести: тринадцать „Аэробусов А350“ — или одиннадцать „Боингов 787“, каждый из которых стоит около \$150 млн. И в конце совещания вам предлагают идею рекламной кампании, в которой вообще нет самолета, а упор делается на сэндвичи с огурцом и пшеничные лепешки, которые будут предлагать на борту. Это „уму непостижимо“! Вот только 90 % людей понятия не имеют, на каком самолете они летят или как работает реактивный двигатель, а о безопасности и качестве обслуживания авиакомпании будут судить в основном по тому, какое внимание она уделяет бортовому питанию» (Рори Сазерленд).

Да, можно судить по безопасности полета по сэндвичу, если этот сэндвич не станет последним в твоей жизни.

Где может пригодиться понимание природы человека? Например, в строительстве дорог.

«Однажды британским проектировщикам удалось на 95 % снизить количество аварий на перекрестке с круговым движением во Флориде, просто изменив разметку. В одном из голландских городов специалисты по дорожному движению повысили безопасность, вообще удалив дорожную разметку».

В Карачаево-Черкесии на пути к Домбаю используют эти знания интуитивно. Вдоль дороги стоят макеты детей-школьников, переходящих зебру, или полицейский автомобиль из картона, который и не отличишь от настоящего. Дешево и работает!

Рори Сазерленду приходится блуждать в темноте, объясняя необъяснимое:

«Любопытная теория, которую впервые выдвинул эволюционный биолог Роберт Триверс и впоследствии поддержал эволюционный психолог Роберт Курцбан, объясняет, что мы не до конца понимаем причины принимаемых нами решений, потому что с точки зрения эволюции нам лучше их не знать: мы научились обманывать себя, чтобы лучше обманывать других. Точно так же, как некоторые слова лучше не произносить, некоторые чувства лучше не осознавать.

Согласно этой теории, если бы все неосознанные мотивы вторглись в наше сознание, едва заметные особенности поведения могли бы раскрыть наши истинные мотивы, что ограничило бы наши социальные и репродуктивные возможности.

Роберт Триверс приводит удивительный пример, когда осознание собственных действий могло бы повредить эволюционной приспособленности зверя. Убегая от хищника, заяц пытается сбить того со следа и петляет случайным образом. Этот прием будет эффективнее, если он носит более случайный и менее осознанный характер, поскольку зайцу лучше заранее не знать, куда он прыгнет в следующую секунду: в противном случае поза могла бы выдать его преследователю. Со временем собаки научились бы читать эти подсказки — с печальными последствиями для зайца. Такие зайцы с повышенным уровнем самопознания обречены на вымирание, и поэтому современные зайцы, вероятно, произошли от тех, у которых уровень самопознания был ниже. Точно так же наши предки, вполне возможно, лучше скрывали свои истинные мотивы. Но недостаточно скрывать их от других — для большей убедительности вы должны скрывать их от самого себя».

Знал бы автор, зачем возник у человека язык и почему мы обманываем друг друга, то не понадобился бы ему пример с зайцем. За ответом направляю к труду Федора Гиренка [«Абсурд и речь»](#); если вы поймете эту книгу, то сможете объяснить многое.

Продолжая тему самообмана, автор высказывает мысль, что женщины тратят столько времени на макияж не для того, чтобы понравиться мужчинам. Неосознаваемая цель — убедить себя саму, что ты красива, и внушить себе

уверенность! Также мужчины, покупающие дорогие автомобили, делают это не для внешних понтов и статуса, а для себя самого. Для самоуверенности.

Автор выделил в своем агентстве группу психологов, которые занимаются разрешением парадоксов восприятия:

«Самая серьезная проблема заключается в том, что логика всегда приводит вас туда же, куда и конкурентов. В Ogilvy я основал подразделение, в котором работают дипломированные психологи, чтобы по-новому взглянуть на проблемы изменения поведения. Наша мантра звучит так: „Проверяйте парадоксы: никто другой этого не делает“».

Рори Сазерленд предлагает задавать глупые вопросы. Например (слегка изменю его пример), почему людям не нравится стоять в трамваях? Потому что сидеть приятней, но также потому, что те, кто сидит, получают двойную выгоду: они еще и в окно смотрят. Что, если сделать сидячие места по центру вагона? Тогда и стоять будет приятнее у окошка. Вспомните об этом, когда будете выбирать стоячее место в вагоне.

Ключевая мысль автора: люди что-то делают и не знают, почему на самом деле они это делают. Так как они этого не знают, то и не расскажут. Можно только самому догадаться.

«Я придумал свои честные до грубости слоганы для того, чтобы показать, что большинство продуктов наряду с очевидной „официальной“ функцией имеют и скрытую. На мой взгляд, главная ценность посудомоечной машины не в том, что она моет грязные тарелки — просто она позволяет вам убрать их с глаз долой. Главная ценность бассейна у дома не в том, что вы в нем плаваете, а в том, что он позволяет прогуляться по саду в купальном костюме, не чувствуя себя идиотом. Один мой знакомый, которого пригласили провести неделю на роскошной яхте, объяснял, почему яхты так популярны у людей с манией величия: „Можно пригласить к себе друзей на отдых, а затем неделю вести себя как капитан Блай“. Если у вас самая роскошная вилла в мире, существует риск, что ваши друзья и соперники возьмут машину и уедут когда захотят, а на огромной яхте они у вас в плену».

Под алхимией автор понимает работу с восприятием. Не можете изменить реальность — воздействуйте на ее восприятие. Замените слова. Как там у нас, не «взрыв», а «хлопóк», не «пожары», а «термоточка», не «падение экономики», а «отрицательный рост».

Пример замены слов из книги. Как побудить женщин к изучению информатики? Переименуйте курсы!

«Курс, называвшийся „Введение в программирование на языке Java“ переименовали в „Творческий подход к решению проблем в науке и технике с помощью языка Python“ ... После четырехлетнего эксперимента количество

студентов, выбравших технические специальности, увеличилось в четыре раза, с 10 до 40 %».

Как уменьшить количество продуктов из супермаркета, которые выбрасывают покупатели после истечения срока годности?

«Мы фокусировались не на том, почему выбрасывать еду плохо, а пытались понять, как сделать поведение разумным. Наши предложения были по-детски просты: например, указывать день недели рядом с датой в строке „Годен до“ или „Использовать до“. Фраза „Использовать до пятницы, 12.11.17“ гораздо информативнее, чем просто дата».

Идея автора в том, что проще изменить восприятие реальности, нежели саму реальность. Так, вместо того, чтобы строить скоростные линии поездов за миллионы долларов, можно придумать, как сделать быстрее саму посадку и сократить время пребывания на вокзале. Вспомните, сколько часов вы проводите на вокзалах или в аэропортах, приезжая заранее. Если бы сократить это время ожидания, то получилось бы то же самое время, которое мы выиграли бы с «гиперлупами»:

«Чтобы увеличить скорость поезда на 20 %, потребуются миллионы долларов, но сделать поездку на 20 % приятнее можно почти бесплатно...

Самая эффективная инвестиция лондонского метро в повышение удовлетворенности пассажиров — это не средства, потраченные на увеличение скорости и уменьшение интервала движения поездов, а вывод на матричный дисплей, установленный на платформе, времени до прихода следующего поезда».

Рекомендую книгу Рори Сазерленда «Алхимия. Тайное искусство и тонкая наука магии в брендах, бизнесе и жизни». В ней вы найдете истории, которые сможете применить к своему бизнесу и жизни.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/alchemy_of_perception/

Экономист заходит в публичный дом

Книга Эллисон Шрагер «Заходит экономист в публичный дом» шокирует с самого начала. Как вы думаете, сколько зарабатывает проститутка в США?

Внимание, эта информация может травмировать вашу психику.

Эллисон Шрагер пишет:

«В среднем час стоил 1400 долларов (104 тысячи рублей), хотя цена существенно варьировалась — это зависит от работницы и спектра услуг. Минимум составил всего 360 долларов (26 тысяч рублей) (столько берут за час те, кто недавно устроился в бордель), максимум — целых 12 тысяч долларов (892 000 рублей)».

Годовой доход опрашиваемой автором проститутки — свыше 600 тысяч долларов (более 40 миллионов рублей) в год.

Смотришь на эти цены и думаешь: что это, как не гиперинфляция доллара? Или же полиция и ФБР США работают косвенно на такие высокие цены. Ведь проституция во многих штатах под запретом, и за нее грозит наказание обеим сторонам процесса. Получается, что службы закона работают на сутенеров и проституток, поднимая цены на их услуги. Для клиента это плата за риск. Добавьте туда еще преследования за харассмент и осознайте, почему секс в США такой дорогой. Даже Билл Гейтс не может его толком себе позволить и соблазняет коллегу (пол сотрудника-любовника не разглашается)).

Эллисон Шрагер отправилась в публичный дом, чтобы понять, стоит ли наценка на легальность проституции своих денег. Надбавка за официальность услуг проститутки составляет 300 %, но это плата за снижение риска улицы. И оно, как утверждают сами проститутки, того стоит.

Если вы думаете, что проститутки в США много зарабатывают, то породистые лошади зарабатывают еще больше. Эллисон Шрагер рассказывает, что сеанс с одним из лучших жеребцов для кобыл стоит 70 тысяч долларов (5 200 000 рублей). *«По графику в тот сезон он должен был оплодотворить 170 кобыл — в среднем по три в день».* Ох, не тем ты, дядя Федор, занимаешься.

Это были самые интересные факты из книги Эллисон Шрагер «Заходит экономист в публичный дом», которые автор привела для описания риска.

Понять тему риска легко на примере, который вам знаком. Представьте, что вам нужно добраться из дома куда-то в город и сделать это точно вовремя. Вы можете отправиться в место назначения пешком и гарантированно успеете. Можете рискнуть и отправиться на машине. В этом случае вы выиграете время на поездке, но можете и опоздать из-за пробок. Мы оцениваем риск каждый раз, когда отправляемся на вокзал и в аэропорт. Цена опоздания на самолет или поезд велика, и мы уменьшаем риск, жертвуя временем ожидания.

Автор, на удивление для женщины, грамотно рассуждает о природе риска. И главная мысль, на мой взгляд: «Знайте, ради чего вы идете на риск! И решите, стоит ли оно того».

Автор предлагает систему.

Метод состоит из трех этапов; он помогает четко оценить, на какой риск вы готовы пойти, чтобы добиться желаемого.

- 1. Какова ваша конечная цель? Что будет, если вы ее достигнете?*
- 2. Как добиться своего без риска или с наименьшим возможным риском? То есть как достичь цели гарантированно?*
- 3. Возможен и желателен ли безрисковый вариант? Если нет, на какой риск вам придется пойти, чтобы получить результат?*

Например, разрушать семью ради интриги или желания попробовать что-нибудь новое в жизни — это огромный риск. Выгода и ожидаемые потери несопоставимы. К сожалению, именно женщинам труднее всего дается теория вероятностей и разрушение браков происходит по их инициативе.

То, что кажется рискованным, может быть безопасным, и наоборот. Так, теплое местечко на работе для молодого человека может стать западней. Человек начнет это осознать, когда это теплое местечко начнет «подгорать». Держаться за работу в бюрократических скучных компаниях для молодежи — это огромный риск!!! Пока нет семьи, ипотеки, нужно рисковать. Искать себя. С финансами аналогично. Если ты только начинаешь, то лучше ввязываться в различные авантюры. Криптовалюты, например. Потери небольшие, а потенциальная выгода существенна.

«Сколько вы знаете миллионеров, которые стали богаты, инвестируя в банковские депозиты? Вот то-то же» (Роберт Дж. Аллен).

У пенсионера же другая задача. Ему нужен стабильный доход с минимумом риска. Решите, чего вы хотите. Стоит ли риск того?

Эллисон Шрагера в книге «Заходит экономист в публичный дом» рассматривает риск на примере не только проституток, коннозаводчиков, но и Голливуда, папарацци, серферов и военных (на них срабатывает [закон Годвина](#), и там книгу можно перестать читать).

Мысль из главы про серферов: гидроскутеры помогают спасать серферов. Может, тогда снабдить спасателей на Черном море гидроскутерами? Чтобы в той же Анапе тягуны не затягивали людей одного за другим в море. Кстати, еще мысль. Когда вдруг понадобится кого-то спасти, подумайте, сделайте паузу, поищите вариант. Например, кидаться в море спасать утопающего может быть опасно.

Секундное размышление и поиск спасательного круга, да хотя бы нарукавников, уже повысит шансы на спасение.

Нужно обучаться вероятностному мышлению. Автор пишет: *«Гигеренцер убежден, что грамотности в области риска и вероятностей нужно учить, как учат читать и считать. От рождения читать мы не умеем — этому нас обучают, потому что в современном мире без чтения не обойтись. Исследования ученого показывают: люди способны понять риск, но в ходе эволюции мозг оценивал его в другой среде, поэтому частота нам понятнее, чем вероятность. Сейчас среда меняется, и статистическая грамотность становится такой же важной, как и умение читать.»*

Мышление в категориях вероятностей не появляется само по себе, зато скрытая способность к оценке риска наделяет нас небывалой силой».

Книга Эллисон Шрагер «Заходит экономист в публичный дом» хайповая по названию, но поможет начинающим задуматься о рисках. Для достижения успеха необходимо рисковать! Продуманно и осознанно.

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/economist_walks_into_a_brothel/

Руководство разумного инвестора

Откуда у инвестора появляется доход? За счет чего?

Он формируется из прибыли, которую получают компании. Инвестор, как владелец акций этих компаний, получает пропорционально часть этих денег. Задумайтесь об этом. Помедитируйте.

Инвесторы могут получить лишь столько, сколько заработают компании.

Джон Богл, основатель и бывший генеральный директор The Vanguard Group — крупнейшей инвестиционной компании в мире, в книге «Руководство разумного инвестора. Надежный способ получения прибыли на фондовом рынке» на протяжении двух сотен страниц пытается донести эту простую мысль. Попытки переиграть рынок, урвать больше обречены.

Представьте, что компании, работающие на рынке, каждый год выпекают пирог. Прибыль. Вы, как и другие инвесторы, получите свой кусок пирога адекватно своим вложениям в акции этих компаний. Инвестор инвестору друг. А кто же враг?

Джон Богл выводит его на свет. Это посредники! Затраты на обслуживание у брокера, комиссии, консультанты, управляющие фондов забирают часть пирога инвестора. Кажется, что они берут немного. Например, 1–2 %. Но этот процент влечет за собой катастрофическое разрушение вашего капитала на длительном отрезке времени.

Джон Богл приводит пример:

«Возможно, нам поможет конкретный пример. Предположим, что в течение 50 лет фондовый рынок приносит в среднем 7 % в год. Конечно, этот срок может показаться очень долгим. Но сегодня инвестиционный период еще дольше — 65 или 70 лет для инвестора, который, вступив в трудовую жизнь в 22 года, тут же начинает вкладывать деньги и работает, скажем, до 65 лет, а потом продолжает инвестиции еще лет 20 или больше с учетом предполагаемой продолжительности жизни. Теперь допустим, что средний взаимный фонд обходится как минимум в 2 % в год. В результате чистая годовая доходность рядового фонда составляет всего 5 %.

Исходя из наших допущений, подсчитаем инвестиционный доход, который принесут \$10 000 за 50 лет (рис. 4.1).



РИС. 4.1. Магия и тирания сложных процентов: рост вложенных \$10 000 за 50 лет

При номинальной годовой доходности 7 % простое вложение этой суммы на фондовом рынке принесет \$294 600. Как это получается? Тут работает магия доходности долгосрочной инвестиции в сложных процентах. В первые годы график роста на 5 % в год мало чем отличается от роста самого фондового рынка.

Однако медленно, но верно графики начинают расходиться, и в итоге разрыв между ними становится огромным. К концу 50-летнего периода доход, накопленный фондом, возрастает до \$114 700, что меньше дохода, принесенного самим рынком, на впечатляющую сумму \$179 900. Как это получилось? Это эффект тирании затрат в сложных процентах, связанных с долгосрочной инвестицией.

В мире инвестиций время не лечит раны. Оно только усугубляет их. Когда речь идет о доходе, время на вашей стороне. Но если дело касается затрат, оно ваш враг. Показательным примером является снижение год от года дохода от вложенных \$10 000 (рис. 4.2).

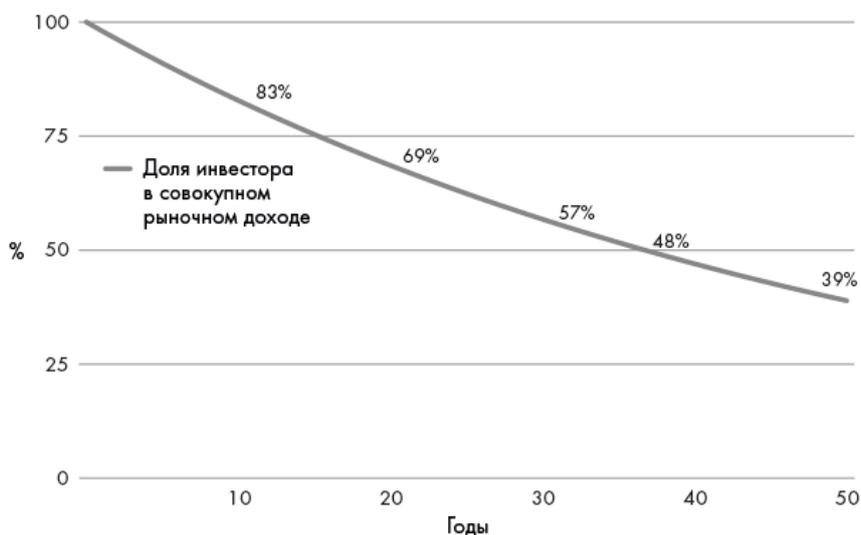


РИС. 4.2. Тирания сложных процентов: долгосрочные последствия отставания от рынка на 2%

К концу первого года испаряется всего 2 % потенциального дохода (\$10 500 вместо \$10 700). На 10-м году исчезает уже 17 % (\$16 300 вместо \$19 700), на 30-м — 43 % (\$43 200 вместо \$76 100). А к концу 50-летнего периода затраты поглощают 61 % потенциального дохода, генерируемого рыночным портфелем. Инвестору остаются лишь 39 %».

Разница в 2 % на отрезке 50 лет приводит к потере 61 % дохода. Это простая арифметика.

Джон Богл предлагает вложить свои средства в недорогой индексный фонд, отслеживающий S&P 500.

Для тех, кто считает себя умнее других и хочет большего, Джон Богл приводит расчеты и цитаты великих инвесторов в подтверждение своих слов. Вы не сможете переиграть индекс!

Инвестирование — это не купи-продай. «Продай» тут лишнее. Забудьте это слово. Чем больше движений, тем больше комиссий и налогов.

«Если интересам бизнеса с Уолл-стрит лучше всего отвечает афоризм „Не сидите — делайте что-нибудь“, то интересам инвесторов с Мейн-стрит намного ближе диаметрально противоположный подход: „Не делайте ничего — просто сидите!“»

Задача инвестора — на протяжении жизни накапливать капитал в форме акций (облигаций) компаний всего рынка страны (мира) и получать свой доход от пирога. «Сам фондовый рынок — это сильнейший отвлекающий фактор для инвестирования», — пишет Джон Богл.

Вам не нужно следить за ценами и состоянием портфеля каждый день. Нужно откладывать и вкладывать в индексы, управление которыми сопряжено с

минимальными издержками. Тут Богл (он уже покинул наш мир) рекомендует свой индекс Vanguard (один из самых крупных в мире). Попутно автор разносит активных управляющих фондов, а также ETF с разными стратегиями (а-ля ETF на игровую индустрию).

Вы сможете получить столько, сколько зарабатывают компании. Осознание этой мысли подобно пониманию дзена. Любые попытки получить больше обречены. Вы можете убедиться в этом на собственном опыте или прочитать книгу Джона Богла «Руководство разумного инвестора. Надежный способ получения прибыли на фондовом рынке» и сэкономить себе десятилетия.

Инвестируйте в индексы России и США. Пока это возможно в формате ETF. Список доступных ETF: <https://www.moex.com/msn/etf>.

Истина в простоте.

P. S.

Анекдот в тему. Обед в еврейской семье. Мама дает сыну Изе кусок пирога.

— Мама, но я хочу два кусочка!

— Изя, не беси маму, возьми нож и разрежь кусок на два.

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/guide_of_a_reasonable_investor/

Человек, который обыграл казино

Эдвард Торп взломал карточную игру блек-джек.

Столетиями считалось, что обыграть казино невозможно — заведение всегда в плюсе. Но для Эдварда Торпа сошлись звезды. Возникновение его интереса к математике игры блек-джек совпало с появлением первых компьютеров. Ручные расчеты для поиска стратегии выигрыша в блек-джек потребовали бы тысячи лет. Эдвард Торп написал программу еще на перфокартах (!). Его расчеты показали, что игрок может получить преимущество перед казино в игре блек-джек, если будет считать карты и придерживаться простой стратегии. Критерий Келли.

После получения математических доказательств Эдвард Торп опубликовал свои научные исследования и написал книгу «Обыграй дилера», которая тут же стала популярной.

Дело оставалось за малым: проверить теорию на практике.

«В конце концов я решил отправиться в Неваду, отчасти для того, чтобы заткнуть рот любителям распространенных и довольно раздражающих издевок над учеными: „Если вы такие умные, почему же вы такие бедные?“ Мне казалось, что я должен представить своим читателям доказательства того, что моя система действительно работает, несмотря на все презрительные усмешки казино, считавших мои утверждения смехотворными. Это было делом чести и моего личного самоуважения. Последней каплей стало высказывание одного администратора казино, выступавшего по телевидению. Он сказал: „Когда ягненка ведут на бойню, он в принципе может убить мясника. Но мы всегда ставим на мясника“» (Эдвард Торп, «Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок»).

Эдвард Торп с сообщниками выносил одно казино за другим: «Ягненок дождался своего часа».

Стратегия была простая: когда подсчет карт показывал преимущество игрока, нужно было пропорционально преимуществу повышать ставку. Главное — иметь запас наличности, банкролл. Ученому деньги предоставили богатые партнеры. Это была игра в чистую математику, в которой невозможно было не выиграть.

Поначалу казино посмеивались над попытками их обыграть (считалось, что это невозможно), но когда Эдвард Торп стал систематически уносить из них деньги, то отношение изменилось. Его перестали пускать в игорные залы (в некоторых штатах можно запрещать кому-то доступ в казино без объяснения причин), тогда Торпу пришлось маскироваться так, что его не узнавали даже близкие.

«Однажды, когда я вернулся из поездки замаскированным таким образом, дети не узнали меня. Напуганные видом бородатого незнакомца, они расплакались».

В других заведениях против него начали выставлять шулеров. Эдварду Торпу пришлось прибегнуть к помощи специального человека, который следил со стороны за игрой и распознавал, когда против Торпа мошенничают. Тогда они уходили из этого казино. Даже специальный консультант по надзору за азартными играми был на стороне казино и своим присутствием в зале выдавал Эдварда Торпа — приходилось прятаться от этого «помощника». Торпа пробовали отравить и даже убить.

Владельцы казино не могли поверить, что их могут обыграть с помощью математики. Они думали сначала, что Эдвард Торп прибегает к хитростям, метит карты, использует другие приемы. В казино усиливали меры предосторожности, тасовали карты, меняли колоды и даже правила игры в блек-джек — ничего не помогало. Заведения наводнили читатели книги Эдварда Торпа «Обыграй дилера», которые тоже стали систематически обыгрывать казино.

Эдвард Торп доказал на практике верность своих расчетов и переключился на... рулетку. Вместе с легендарным Клодом Шенноном они разработали первый в мире портативный компьютер, который рассчитывал движение шарика на рулетке и подсказывал, на что ставить. Преимущество игрока с компьютером достигало 44 %. История умалчивает, сколько денег они заработали на этом. Эдвард Торп пишет, что они отказались от использования этой системы:

«Ни я, ни Вивиан, ни Клод и Бетти не хотели заниматься необходимыми для этого репетициями, переодеваниями, гримированием и прочими уловками, а известность, которую я приобрел благодаря блэkdжеку, делала меня слишком заметной фигурой, чтобы долго оставаться неузнанным. Никто из нас не готов был тратить на это долгое время, которого неизбежно потребовала бы такая маскировка. Поэтому мы отложили проект в сторону, хотя и не без некоторых колебаний. Я всегда считал, что это было правильное решение».

Действительно правильное. Зачем по мелочам обыгрывать казино, когда есть гигантское казино — биржа! Эдвард Торп переключился на спекуляции и инвестирование. И первым делом, как это бывает с новичками, прошел платное обучение у «мистера Рынка». Эдвард Торп, несмотря на то что обыгрывал казино и был математиком, совершил в начале деятельности на бирже типичные ошибки.

«Получив от мистера Рынка все эти уроки, можно было поверить в правоту исследователей, утверждавших, что любое преимущество на рынках бывает лишь ограниченным, небольшим и преходящим и быстро используется самыми умными или самыми информированными из инвесторов. Мне в очередной раз предлагалось принять на веру общее мнение, и я в очередной раз решил проверить его на собственном опыте».

Эдвард Торп узнал о хеджировании и арбитраже. И тут у него «пошла карта». Он понял, что может находить неверно оцененные бумаги и делать на этом деньги. Организовал свое инвестиционное товарищество, привлек вкладчиков и извлекал выгоду из всего, в чем находил преимущество.

По иронии судьбы он стал зарабатывать деньги с других уровней реальности:

«В то же самое время из игорного бума в Атлантик-Сити с его временно дружелюбной атмосферой и разумными правилами игры в блэкджек извлекала прибыль команда игроков, использовавшая мои методы игры. Ирония заключалась в том, что пока они выкачивали миллионы долларов из столов для блэкджека в казино Resorts, я зарабатывал на ценных бумагах компании Resorts совсем в другом месте».

Книга Эдварда Торпа «Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок» приносит вдохновение. Если вы не читали ничего другого по теме рынков, то эта книга покрывает необходимый минимум. Эдвард Торп объясняет, почему нужно инвестировать в индексы, как работает сложный процент и даже делится секретом распоряжения временем, который, как оказывается, у него переняли другие миллионеры.

Суть управления временем в том, что нужно знать, сколько стоит час твоей работы, и не заниматься делами, стоимость которых ниже. Выгоднее покупать время других людей, если оно дешевле твоего. *Сколько я об этом пишу! И вот нашел первоисточник.*

Эдвард Торп рассуждает о здоровье:

«Я считаю, что каждый час, потраченный на упражнения, уменьшает на один день время, которое я когда-нибудь могу провести в больнице».

И главное, зачем ему столько денег? Он создает фонды благотворительности, которые, благодаря сложным процентам, смогут помогать людям даже после его смерти.

«Что бы вы ни делали, радуйтесь жизни и тем людям, с которыми вы ее разделяете, и оставьте после себя что-нибудь, что поможет следующим поколениям».



Рекомендую книгу Эдварда Торпа «Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок».

P.S.

«В блэкджеке меня привлекали не деньги. Хотя нам и не помешали бы несколько лишних долларов, мы с Виван были готовы к обычной жизни ученых с небольшими доходами. Меня занимала возможность найти способ выигрывать силой мысли, не выходя из собственной комнаты» (Эдвард Торп).

Ваш сосед — миллионер

Почему работают одни, а богатеют другие?

Чтобы узнать секрет богатства, авторы книги «Мой сосед — миллионер» Уильям Д. Данко и Томас Дж. Стэнли в течение 20 лет опросили более 500 миллионеров в США. Оказалось, что богачи — это совсем не те люди, образы которых представляют себе массы.

«Большинство жителей Америки ничего не знает о богатстве — в его настоящем смысле. Если у вас высокий доход, это не значит, что вы богаты. Если вы тратите подчистую свою огромную зарплату, то вы просто шикарно живете, не более» (Уильям Д. Данко, Томас Дж. Стэнли).

Кого считать богатыми? Авторы определяют богатство по размеру капитала: порог богатства начинается с одного миллиона долларов. Есть и другой способ определить, богаты ли вы. Исследователи предлагают формулу расчета. *Слегка упростил ее для наших реалий.*

Формула: умножьте свою месячную зарплату на возраст. Полученная сумма — это размер капитала, с которым вы можете считать себя богатым человеком. Например, зарплата 50 тысяч рублей и возраст 40 лет: $50\,000 \times 40 = 2\,000\,000$ рублей, и вы богаты. Полученная сумма — это ориентир вашего богатства. Шутки ради нужно учесть еще и кредитную задолженность, потому что размер капитала у большинства людей отрицательный, из-за кредитов.

Авторы книги делят людей на две категории: отличный накопитель богатства и плохой накопитель богатства. Кто богат, а кто им прикидывается. Причем разница накоплений между двумя этими категориями при одинаковом доходе различается в 4 раза. Откуда такая разница?

Вкратце, это понты. Неправильное понимание сути богатства. Стиль жизни, при котором казаться важнее, чем быть. Авторы приводят сравнение, как одеваются миллионеры и их «подражатели», как живут, какие машины выбирают.

«Согласно данным наших последних исследований, типичный американский миллионер никогда не тратил более 399 долларов на одежду для себя или кого-нибудь другого... Около половины опрошенных сообщили, что никогда не тратили на обувь больше 140 долларов... Половина миллионеров ни разу в жизни не потратила на часы больше 235 долларов».

Залог богатства миллионеров — БЕРЕЖЛИВОСТЬ. И оба супруга должны обладать этим качеством. Если же муж и жена — гиперпотребители, то они обречены не быть богатыми.

Миллионеры живут в обычных районах и ездят на обыкновенных машинах. Выбору и смене автомобиля посвящена целая глава с таблицами и марками машин.

Переезд в престижный район приводит к повышению расходов семьи. Нужно же соответствовать статусу окружения. Большинство жителей таких районов на самом деле не богатые люди, а мимикрирующие под них, поэтому ваш обычный сосед может быть миллионером, а в топ-районе города могут жить закредитованные люди.

Богатство создается тем, что люди тратят меньше, чем зарабатывают. Разницу инвестируют. Годы и сложный процент делают свое дело.

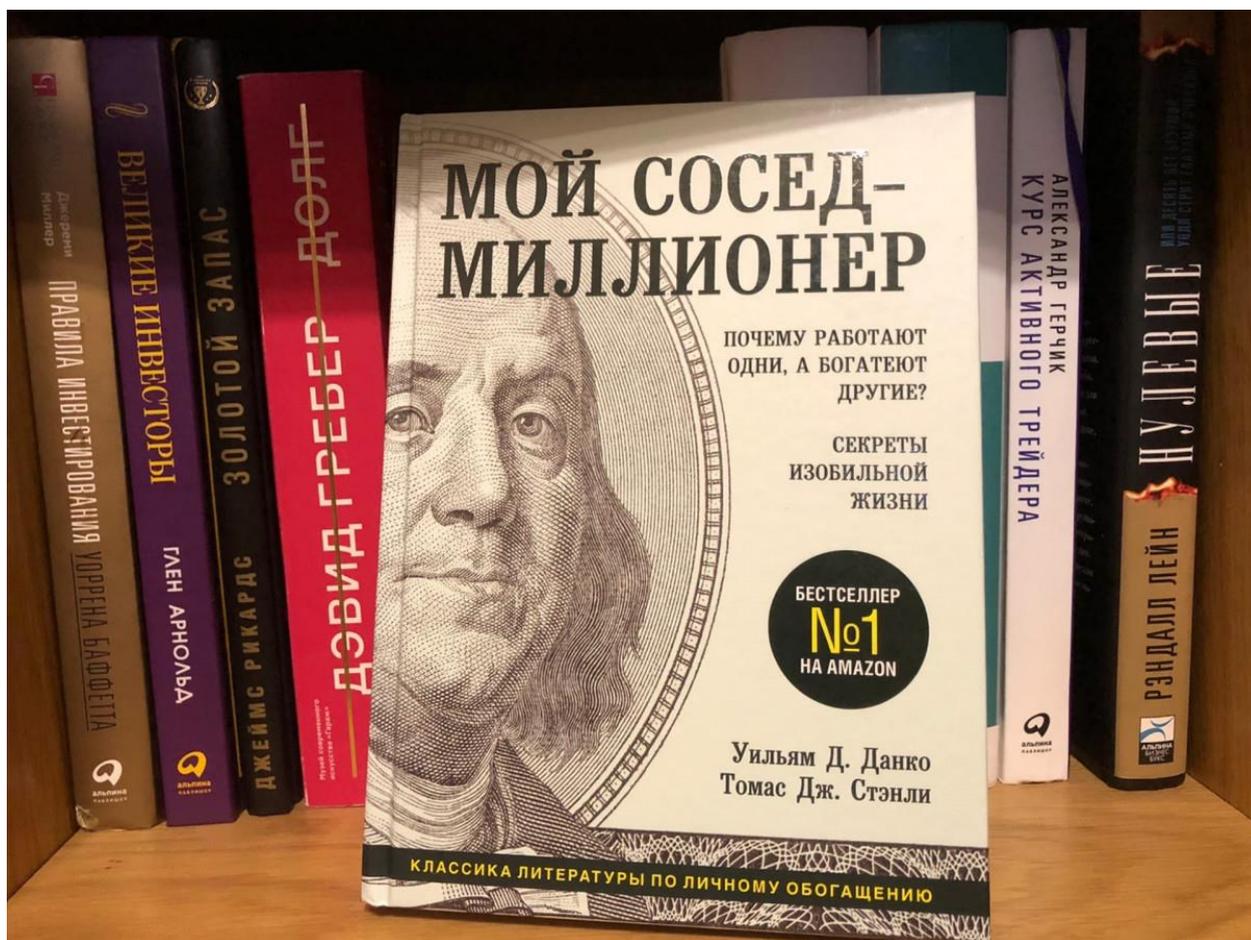
В США миллионеры — это в большинстве своем богачи в первом поколении. Наследство не играет роли и даже ухудшает возможность стать богатым. Также не имеет значения в США место рождения. Выходцы из других стран успешнее, чем сами американцы (в частности, русские эмигранты добиваются в США большего по сравнению с другими эмигрантами).

Интересный факт и совет: не давать взрослым детям деньги. Финансовая поддержка взрослых детей отрицательно влияет на их стремление к богатству.

Книга наполнена примерами сравнения людей, зарабатывающих одинаково, но ведущих разный образ жизни. Спустя годы при равных доходах одни становятся богатыми, а другие не протянут без работы и месяца. Главный враг богатства — потребление как навязанный американцам образ жизни. СМИ сформировали обманчивое представление о богатых людях, и это представление другие берут за образец. Между прочим, заказ на демонстрацию «стиля богатых» может исходить от налоговых служб США, потому что, когда люди потребляют, они платят налоги, а те, кто грамотно инвестирует, освобождены от них.

Возвращаясь к главному вопросу: почему работают одни, а богатеют другие? Потому, что одни люди умеют контролировать свои желания, могут устоять перед соблазнами и инвестировать деньги, а другие нет.

Мой опыт жизни один в один подтверждает результаты исследований авторов. Какой бы ни был уровень дохода, он не создает сам по себе богатства (вспомните формулу богатства: доход в месяц \times возраст). Только бережливость и инвестиции с годами делают одних людей богаче, а других оставляют на том же самом месте.



Рекомендую книгу Уильяма Д. Данко и Томаса Дж. Стэнли «Мой сосед — миллионер». Особенно если вы молоды и хотите стать по-настоящему богатыми.

Вы не верите в эволюцию? Тогда мы идем к вам :)

«Дай мне что-нибудь интересное почитать» — с такой просьбой ко мне обращаются друзья и родственники, зная, что у меня обширная библиотека.

Раньше предлагал книги по бизнесу и маркетингу: Роберта Кийосаки, Джека Траута, Тома Питерса, а потом понял, что эти книги мало что меняют в жизни читателя. Нужно что-то фундаментальное. Такое, чтобы ты задумался о мироздании.

И тут могу рекомендовать книги Дэвида Дойча и Ричарда Докинза. Это классика жанра из разряда книг, которые необходимо прочитать. Дэвид Дойч пишет о физике и устройстве Вселенной, а Ричард Докинз — об эволюции.

Не верите в эволюцию?

Тогда прочтите книгу «Слепой часовщик» Ричарда Докинза и уверуете!!! Это потрясающая книга, объясняющая жизнь. Из нее можно взять приемы мышления и внедрить их в тот же самый бизнес. Кто бы мог подумать, что для развития своего дела нужно читать книги не только по бизнесу, но и по эволюции!

Сомневающиеся в эволюции приводят в пример сложность возникновения таких объектов, как глаз. Действительно, как он мог возникнуть? Оказывается, что достаточно легко, если уловить принцип эволюции. Глаз возник не мгновенно, не в результате одной лишь мутации, вызванной космическими лучами, а путем плавного накопления и закрепления результатов прогресса.

Представьте мир, где никто не видит. В нем существо, обладающее даже 1%-м зрением, получает преимущество. В мире слепых и одноглазый — король. Это существо начинает размножаться лучше слепых. И вот мы имеем мир, населенный организмами с 1%-м зрением. Дальше случайная мутация — и кто-то получит 2 %. Эта фишка закрепится и снова размножится. Так в результате маленьких шагов эволюции на гигантских, по нашим меркам, отрезках времени получатся существа, обладающие зрением. Не убедил?

Знаете ли вы, что глаз был изобретен природой многократно в разных живых организмах и по-своему? У нас, людей, налицо ошибка в проектировании глаз. Нервные окончания от сетчатки уходят вперед, тем самым попадая в поле зрения, и только потом заходят назад в мозг. Сознательный инженер не допустил бы такого. Кстати, у осьминогов глаз эволюционировал другим путем и этой ошибки с проводкой нет.

В книге «Слепой часовщик» вы найдете много идей, которые заставят вас задуматься о хитроумности ходов эволюции. Например, происхождение позвонков у змей. Когда возник один-другой позвонок со всеми его нервными окончаниями, то достаточно всего одной команды в ДНК «повторить этот позвонок», чтобы создать точно такой же. Copy — Paste. Быстро и удобно.

Или вот бобры. Мутация всего одной буквы в их ДНК привела через множество косвенных изменений в их мозгу и нервной системе к тому, что они стали держать чуть выше голову, когда плывут и держат в зубах палку с глиной для строительства своей плотины. В результате такие мутантные бобры стали строить более качественные запруды, привлекать самочек — и ошибка в одной букве ДНК закрепилась и размножилась. Тут самое время посмотреть на наши города и осознать, что они суть проекции ДНК.

Ричард Докинз в книге «Слепой часовщик» объясняет все странности с эволюцией. Так, например, где промежуточные формы? Их должны ведь находить рядом в отложениях горных пород, а их нет. Суть в том, что для создания существенных отличий в виде он должен географически разделиться, например, горой или океаном. В результате мутаций и эволюции один из отделенных видов уйдет далеко в своем развитии, но он будет на другой местности! За той горой. А если вернется в родные края и там законсервируется, пока его не найдут ученые, то мы будем наблюдать как раз резкий скачок эволюции в данной местности.

ДНК используют наши тела как флешки для перемещения во времени. Гены расходятся и снова встречаются в телах через тысячи лет. Прямо разлученная любовь на века. :) «Я где-то тебя видел и встречал... может, в жизни прошлой...»

Гены образуют команды внутри организмов, чтобы максимально продолжить жизнь. Так, самки павлинов выбирают павлинов с длинным красивым хвостом, потому что в них самих уже есть гены, любящие длинные хвосты. Рыбак рыбака видит издалека. Там все так запутано у этих павлинов... Детектив.

Смысл нашего с вами существования только один: размножение ДНК. Других смыслов на уровне тел нет.

Единственный вопрос, на который Ричард Докинз и другие сторонники эволюции не могут ответить, заключается в том, как появилась жизнь. Как произошли самые первые репликаторы? Эволюцию можно объяснить накопительным эффектом, как в примере с происхождением глаза. Но как появилась сама ДНК?

И тут есть версия, что мы в прямом смысле слова произошли от глины!!! Вот вам и мифы, что боги вылепили человека из глины. Суть в том, что нужно как-то объяснить возникновение самокопирующихся объектов и их отбор. И может, их основанием, предком ДНК, была какая-то структура типа кристаллов, песчинок глины. ДНК потом перехватила инициативу. Возможно, что и мы, люди, — промежуточная форма жизни для ДНК, которая уже нащупывает себе кремниевую основу.

Как по мне, так сама ДНК могла быть заброшена на Землю с метеоритами и водой. И у генов есть свой замысел. ДНК заселяет планету. Подготавливается атмосфера, потом бегают динозавры, чтобы мы из их отложений в виде нефти

создавали цивилизацию, которая затем перепрыгнет в цифровую форму и продолжит свое странствие жизни по Вселенной в другой форме.

Так что замысел жизни на самом деле может существовать. Ведь как-то в ходе эволюции появился разум. Может, этот космический разум и существовал изначально, а мы его потомки? И цель нашей жизни (тут мы возвращаемся к другому автору, Дэвиду Дойчу) — с помощью знаний спасти Вселенную от коллапса и пойти на новый круг жизни!

Рекомендую книгу Ричарда Докинза «Слепой часовщик». Она из серии тех, которые необходимо прочитать.

Сексуальный интеллект

Какой у вас сексуальный интеллект?

Да, придумали и такой. Сексолог Марти Кляйн написал книгу «Сексуальный интеллект» с броскими подзаголовками: «Каков ваш SQ и почему он важнее техники?», «Как получить секс, который мы на самом деле хотим, и реализовать свой сексуальный потенциал?».

Книга начинается с того, что автор говорит: смиритесь, что вы уже старые. Вам больше 30 лет, и это нормально, что качество секса падает. Оргазм — это всего 1 % времени процесса, он не важен, продолжает автор. После этих слов книгу можно бросать. Тут у тебя самого жизнь в 40 лет только раскрывается, а у людей, оказывается, это уже старость.

Позиция сексолога понятна. К нему приходят пациенты в возрасте, в основном за шестьдесят. Читаются истории его клиентов, как рассказы лунатиков:

«Она ждет, что мы займемся сексом в день ее рождения, а я не уверен, что буду в нужном настроении».

«Я никогда не сравнюсь с Меган Фокс или Анджелиной Джоли».

«У нас неделю не было секса, а завтра дети уже возвращаются из лагеря».

Эти страхи, оказывается, имеют название — страх перформанса. Так вот чем люди занимаются во время секса — перформансом!

«Сексуальный интеллект», «перформанс» — это новые слова, чтобы выделиться автору и получить хайп. Интеллект — это не то слово. Интеллектом обладают компьютеры. Они обыгрывают человека в шахматы. Человек — это не интеллект. Это и воображение, и энергия.

Как по мне, так секс — это взаимодействие энергий. Мне в принципе непонятно, зачем люди смотрят порно. Как оно может возбуждать? В США на порно тратится больше денег, чем на билеты на спортивные мероприятия, все вместе взятые. 86 % взрослых американцев признают, что они мастурбируют (а зачем партнер тогда?).

Посыл автора мне увиделся в том, чтобы перестать заморачиваться на тему секса. Секс и секс. Не бояться разочарований, не испытывать страха перформанса (как дальше с этим жить :)).

Приведу, возможно, самое главное из книги:

«Что стоит, а что не стоит делать, разговаривая о сексе в постели»

Попросите партнера сделать что-то, что вам точно нравится (или вы думаете, что вам это понравится). (Я имею в виду, конечно, в сексуальном плане; сейчас не лучшее время просить помочь вам с установкой антивирусника.)

Больше говорите о том, чего вы хотите, чем о том, чего вы не хотите. Например, вместо того чтобы сказать: „Это слишком быстро“, скажите: „Мне хотелось бы помедленнее“.

Когда вы говорите: „Не делай так“, добавляйте: „Сделай лучше вот так“.

Будьте доброжелательны, разговаривая о сексе (если только вы не близки к оргазму — в таком случае простительно что-либо требовать и забывать говорить „пожалуйста“).

Если только не случилось чего-то ужасного (порвался презерватив, вы поняли, что ваш партнер симулировал оргазмы), оставьте серьезный разговор на потом, когда секс закончится.

Ничто не передает выражение теплых чувств: „Я здесь, рядом с тобой“ — лучше, чем зрительный контакт. Во время секса периодически смотрите на вашего партнера, особенно когда говорите или слушаете. Даже „о, боже, о, господи!“ заслуживает зрительного контакта, так же как и „Погоди, сделаешь это чуть позже, только не сейчас“.

Приберегите „никогда больше так не делай“ и „ну сколько раз тебе говорить“ до момента, когда секс закончится — или можете сказать это позже в этот же день, или позже на этой неделе. Или вообще никогда.

Возьмите руку партнера и погладьте ею себя (ногу, волосы, ягодицы, нос, где угодно) так, как вам нравится. Прошепчите: „Вот так“. Вообще, шепчите побольше. Это сексуально.

Не говорите, что у вашего прошлого партнера что-то получалось лучше. Не говорите о том, что кто-то другой выглядит привлекательнее или прикасается приятнее. Не говорите о том, что у кого-то другого никогда не было крошек от печенья в кровати.

Не спрашивайте: „Где ты этому научилась?“ или „Кто научил тебя так делать?“

Если вам приятно, скажите об этом.

Если вам от чего-то очень приятно, скажите об этом несколько раз.

Никогда, ни за что, ни при каких обстоятельствах не говорите, что вам что-то нравится, если это не так.

Не спрашивайте: „Какого черта ты это сделал?“ Просто скажите: „Нет, спасибо“.

Если партнер говорит: „Я люблю тебя“, вы не обязаны сразу отвечать тем же. Вы можете улыбнуться, вы можете сказать: „Ммм, здорово“. И никогда не говорите: „Я люблю тебя“, если вы этого не подразумеваете. Или если не планируете повторить эти слова в ближайшие тридцать дней».

Автор выдвигает мысль, с которой я полностью согласен, что нет такого понятия, как эрогенные зоны. В момент возбуждения все тело становится эрогенным. Даже реснички!!! По опыту скажу, что важно найти своего партнера. Можно всю жизнь прожить с человеком, с которым ты несовместим сексуально. Винить себя, а потом осознать, что в сексе участвуют двое и проблема может быть не твоя или общая. И если найти того самого партнера, то будет совершенно другой секс. Игра энергий.

Можно стремиться к тому, чтобы оргазм был от одного прикосновения рук. Или даже от взгляда! Это зависит от уровня энергии.

Представлю аналогию. Если вы когда-нибудь были у остеопата, то знаете, что одно его прикосновение руками к телу вызывает измененное состояние сознания. Остеопат чувствует все тело, он разговаривает с ним. И сравните это с прикосновением обычного человека: он дотронется до вас, а вы и он ничего не почувствуете. Вместо повышения чувствительности, тонкости ощущений, люди, наоборот, повышают нагрузку на каналы восприятия в виде порнографии.

Разговоры о сексуальном интеллекте — это спекуляции. Хотите большего от секса — начните прокачивать энергетически тело. Очищайте каналы, по которым распространяются импульсы удовольствия. Для меня это тренировки по аштанга-йоге, которые, по моей идее, должны заканчиваться сексом и оргазмом (в идеале аштанга-йогой занимаются оба партнера. И йога превыше секса: нельзя пропустить тренировку из-за секса).

Каждый выбирает свой путь. Сексолог Марти Кляйн пишет, что вы стареете, поэтому секс другой... с перформансом. А должно же быть наоборот: с возрастом, работая над собою, вы раскрываетесь энергетически и качество секса повышается. Проверено лично.

Если ты делаешь главное, то остальные вопросы решаются автоматом. Не нужно искать решение на уровне самой проблемы. Выйди на другой уровень, подними свою энергию — и вопросы решатся сами собой.

Успехов вам.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/sexual_intelligence/

Пути эволюции и тренировка мышления

Стратегия успеха — расширять познание мира. Для этого читаю каждый день книги.

У меня цикл чтения: книги по бизнесу → инвестициям → квантовой физике → и... эволюции, палеонтологии → по бизнесу...

Направление чтения меняется, потому что толковых книг по заданным темам издается не так много. Нужно выжидать, когда они появятся на полках магазинов. Я обхожу все книжные города, чтобы выловить ту самую новинку (ассортименты магазинов даже одной сети «Читай-город» в Краснодаре различаются).

Книги уже ищу методом перебора — иду по каждой полке, проводя пальцем: «Эту читал, эту читал, это неинтересно, читал...» Книга для меня считается толковой, если из нее можно вынести хотя бы одну мысль. Идеальная книга заставляет задуматься о вещах, о которых ты никогда не задумывался, а они были у тебя под носом.

Так, попалась мне книга Юрия Угольников «Динозавры против млекопитающих». Вот она ставит вопросы, которые никогда в голову не приходили. Например, в чем преимущество плацентарного рождения? Почему не сумки, как у сумчатых, для донашивания детенышей? Почему не яйца?

Представьте, как сейчас было бы удобно размножаться людям с помощью яиц. Встретились, оплодотворились, яйцо в специальный автомат, и все свободно! И акции такие: «Купи в „Эльдорадо“ инкубатор со скидкой!», «Новая модель инкубатора для вашего второго ребенка. Теперь с управлением по Wi-Fi. Доступны разные цвета».

Какое же преимущество дает вынашивание детей в утробе? Зависит от обстановки, эпохи. Яйца в гнездах на земле доступны хищникам. Люди яичницу любят. Одна из версий в том, что распространение видов на новые территории проще дается тем, кто несет детеныша внутри себя. История такая: представьте, что в море унесло на куске дерева беременную самку; когда ее выкинет на острове или другом континенте, то, если внутри нее будет особь мужского пола, они заселят территорию. А вот яйцо так с собою не перетащишь.

Еще вопрос: почему мы теплокровные? Вы могли об этом никогда не думать, но ваше тело держит температуру 36,6 °C. А у холоднокровных все не так. Их температура зависит от окружающей среды. Если тепло, то резвимся и бегаем, если холодно, то — упс! — впадаем в спячку. Крокодилы могут вмерзнуть в лед и уходить в режим энергосбережения. Там, где холодно, теплокровным проще охотиться: хищник разогрет за счет внутреннего тепла, а жертвы отморожены в прямом смысле слова.

В книге «Динозавры против млекопитающих» много вопросов, которые ты себе никогда не задавал. Вот зачем уши? Не только чтобы слышать. Это еще отверстия для охлаждения мозга. Эволюция строила системы охлаждения похлеще, чем в современных компьютерах. Специальные системы трубок... Или вот вы динозавров видели на картинках? Что у них не так с передними конечностями — почему они такие маленькие? Для чего нужен был хвост? Для баланса, чтобы с ветки не шмякнуться. А шеи почему длинные были у динозавров? И почему динозавры таких больших размеров (хотя они были и маленькие)?



ДНК за миллионы лет развлекается со строением тел своих носителей. Вы представьте, что были виды, которые существовали миллионы лет! Кстати, черепахи, крокодилы, стрекозы существуют со времен динозавров. И сравните с человеком, в теле которого вы находитесь. Всего несколько тысяч лет сознательной истории. Что будет через миллионы лет? Не удивлюсь, если Землю будут населять разумные барсуки.

Что наша жизнь в масштабах миллионов лет? Миг.



Рекомендую книгу Юрия Угольникова «Динозавры против млекопитающих» для расширения мышления.

P. S.

Пути эволюции неисповедимы. Динозавры никуда не пропали. Их разводят на фабриках и подают к вашему столу. Это курицы.

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/ways_of_evolution_and_training_of_thinki/

Как выйти на следующий уровень

Что делать, когда ты достиг всего, чего хотел, а впереди еще целая жизнь?

Это проблема для успешных людей: они упираются в свой потолок и зависают под ним. Идеи для решения проблемы приходят разные. Кто-то все рушит и начинает заново, кто-то улетает на Бали заниматься дауншифтингом (не вверх, так вниз). Можно и ничего не делать, пребывая в одном и том же состоянии.

Мне эта история знакома, потому что сам в ней нахожусь. Десятки раз приходила мысль все разрушить и начать сначала, но мне хватает осознанности, чтобы этого не делать. Идея слиться с природой в экстазе дауншифтинга тоже не по мне, у меня есть от этого прививка: я видел дауншифтеров в Таиланде.

Что же делать? Мой друг и партнер по сайту b17.ru, профессиональный психолог Дмитрий Трефилов рекомендовал мне прочитать на эту тему книгу Александра Кравцова «Следующий уровень. Книга для тех, кто достиг своего потолка».

В этой книге вы найдете ответы, если вы к ним готовы. Краткая суть, в моем понимании. До 30 лет человек развивается благодаря овладению навыками. Чтобы стать специалистом, нужно 10 тысяч часов практики. Это самосовершенствование занимает примерно 10 лет. А дальше, чтобы выйти на новый уровень, уже недостаточно самих знаний и опыта. После тридцати все решают связи.

Если вы достигли своего потолка и не знаете, в каком направлении двигаться, то начните прорабатывать свои связи. Займитесь нетворкингом. Как и что делать, рассказывает Александр Кравцов в книге «Следующий уровень».

Для начала проведите аудит списка контактов в телефоне. Сколько их у вас там? В айфоне, чтобы узнать это число, промотайте до самого низа раздел «Контакты». У меня 852 записи. Считаю, что это катастрофически мало, но и телефоном принципиально не пользуюсь (он у меня половину дня выключен). В то же время [в социальной сети «ВКонтакте»](#) у меня 10 тысяч друзей. Моя сеть по большей части односторонняя: меня в интернете знают, а я читателей — нет.

В идеале на каждого человека в записной книге нужно составить досье. Как детектив. Вспомнить всё, освежить память. Когда вы начнете работать над списком контактов, то обнаружите в нем людей, которые помогли вам создать новые связи. Это узлы сети знакомств. Ваша телефонная книга попадет под принцип 80/20: 20 % контактов будут иметь 80 % значимости, а скорее даже 1 % ваших знакомств даст 99 % результата. Также вы обнаружите, что в вашей жизни есть люди, которые занимают много вашего времени, но ничего не дают взамен (например, они принципиально не делятся с вами своей сетью контактов). Для вас это станет откровением: вроде человек хороший, улыбается тебе, благожелательно расположен, но от него никогда не было никакой пользы.

Что делать дальше с этой информацией?

Это и есть секрет успеха. Проникнитесь им. Вам нужно увеличить время общения с людьми, которые помогают вам, и сократить время для всех остальных.

Например, вы обнаружили человека, который многое сделал для вас полезного в жизни. Увеличьте общение с ним хотя бы на одну минуту. Это секрет принципа 80/20. Когда вы нашли главное, то концентрируйтесь на нем. Окажется, что в вашей жизни не так уж и много по-настоящему ценных друзей.

Сделайте перепросмотр своей телефонной книги. Это еще та практика саморазвития. Дальше — больше: нужно расширять сеть знакомств. За подробной информацией о том, как выйти на новый уровень, отправляю вас к книге Александра Кравцова «Следующий уровень. Книга для тех, кто достиг своего потолка».

Связи решают всё после 30 лет.

P. S.

Сам же пока достиг своего потолка и уютно расположился под ним, размышляю, оправдывая свое бездействие по его преодолению тем, что новый уровень — это еще один уровень иллюзии. Куда бы ты ни шел — ты уже там...

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/next_level/

Мозг — повелитель времени

Как наш мозг чувствует и измеряет ход времени?

На эти вопросы пробует ответить американский нейробиолог Дин Буономано в книге «Мозг — повелитель времени».

Время — это загадка. Мы его чувствуем, но объяснить не можем. Законы физики показывают, что никакого течения времени нет. Есть статичные блоки пространства-времени, разветвляющиеся в бесконечных параллельных вселенных. Все было, есть и будет. Сознание перемещается между слайдами, блоками пространства-времени, но почему же тогда мы ощущаем течение времени? Загадка! Может, иллюзия?

Нейробиолог Дин Буономано не знает, как объяснить этот парадокс времени. И просто рассказывает, что уже исследовано на тему восприятия времени. Оказывается, что люди до XIX века не представляли себе концепцию путешествий во времени. Им даже в голову такая идея не приходила. Пожалуй, первым осмысленным повествованием на эту тему было произведение Герберта Уэллса «Машина времени». И только после открытий Альберта Эйнштейна представление о природе времени начало пересматриваться.

В мозге человека, согласно исследованиям, нет одних выделенных часов. В расчетах времени участвуют все нейроны. Разные их сети постоянно считают время. Кто как может. Мозг по-разному определяет перспективное и ретроспективное время.

Измерение перспективного времени — это определение длительности времени от настоящего к будущему. Например, напомнить себе, что через час состоится вебинар. Ретроспективное — определение длительности от какого-то момента в прошлом до настоящего. Например, определить, сколько времени прошло с того момента, как вы поели.

Различие в системах оценки времени позволяет объяснить загадки субъективного восприятия времени. Так, время ожидания в аэропорту самолета может ощущаться бесконечно долгим, тогда как потом, когда путешествие останется в прошлом, этот промежуток сотрется из памяти и будет казаться, что он был коротким. Может, по этой причине людям так нравится стоять в пробках? У них просто память стирается, и они наступают на одни и те же временные грабли.

Время и пространство в рамках законов физики слиты воедино, нет одного без другого. Поэтому нейроны, обрабатывающие время, похоже, те же самые, что и определяющие расстояние. Сам язык является соучастником в этом объединении, мы говорим: «время растянулось», «зима близко».

Вот вам задачка. Представьте, что вам говорят: «Заседание со следующей среды перенесено на два дня». Вопрос: когда состоится заседание? В понедельник или пятницу?

«Удивительно, что ответ зависит от недавних передвижений человека. Например, когда такой вопрос задавали людям, приехавшим встречать кого-то в аэропорт, 51 % отвечал, что заседание состоится в пятницу, но, когда тот же вопрос задавали тем, кто только что прилетел, число голосов „за пятницу“ возрастало до 76 %. Объяснение заключается в том, что путешественники находятся в рамках модели движущегося эго, поскольку они только что совершили значительное перемещение в пространстве» (Дин Буономано, «Мозг — повелитель времени»).

Мой же ответ был: в субботу. :) Мой ум даже не мог подумать, что заседание можно провести раньше. И если перенесено на два дня, то через два же дня?

Книга «Мозг — повелитель времени» дала мне наконец-то ответ, почему люди, существа неразумные, берут кредиты, вместо того чтобы инвестировать, курят и пьют, вместо того чтобы заниматься йогой. Причина в том, что у многих людей не работают участки мозга, отвечающие за планирование будущего. Вы наверняка слышали о классическом эксперименте с зефиром. Детям предлагали или зефирку сейчас, или две зефирки, но через 15 минут. Те, кто смог отсрочить получение удовольствия, потом в жизни добивались большего, да и съели они две зефирины вместо одной. Так вот, понял, что мы неправильно трактуем этот эксперимент. Дети, которые выбрали здесь и сейчас, на самом-то деле не выбирали: в их мозгу не существовало концепции будущего. Они жили в настоящем. Их мозг видел так: или зефир сейчас, или ничего.

Планирование будущего — достаточно трудоемкий мыслительный процесс. Не все к нему способны. Это Уоррен Баффет знал еще с юности, что будет богат, когда смог заглянуть на десятилетия вперед. У большинства же людей мозг лишен такой способности. Они не виноваты, что в их мозгу отсутствует по умолчанию эта функция. Для меня переноситься в будущее — это само собой разумеющееся явление. Если ты куришь, то здоровье ухудшается; если берешь кредит, то переплачиваешь. Для мозга же курильщика или закредитованного человека не существует будущего!

«Множество финансовых проблем и проблем со здоровьем связаны с нашей временной близорукостью. Часто именно этим объясняются такие неприятные проблемы, как кредитные долги или маленькая пенсия: мы либо тратим деньги, которые не следовало тратить, или не можем отложить про запас то, что пригодилось бы в будущем. Мы часто поддаемся искушению быстрых диет и не выдерживаем регулярных физических упражнений, что отрицательно сказывается на нашем здоровье в долгосрочном плане. А если говорить об обществе в целом, экономические неурядицы часто возникают в результате тех же пороков, что и на индивидуальном уровне».

Есть только сейчас. Но выход все же существует: можно научить мозг заглядывать в будущее.

«Если людям предлагают выбрать между 100 долларами сейчас и 120 долларами через месяц, большинство предпочитает получить деньги немедленно. Но как вы думаете, что выбирают люди, если им предложат 100 долларов через месяц или 120 через два месяца? Из логических соображений, если кто-то предпочитает 100 долларов сейчас, нежели 120 через месяц, он выберет 100 долларов через месяц, а не 120 через два месяца — в обоих случаях для получения дополнительных 20 долларов придется ждать целый месяц. Однако это не так. Если выбор совершается в будущем, люди оказываются более терпеливыми. Нет смысла ждать месяц, чтобы получить на 20 долларов больше, если можно получить 100 долларов сегодня, но если все равно придется подождать, можно подождать и подольше. Другими словами, мы предпочитаем немедленное вознаграждение не потому, что нам не хочется ждать дополнительные 20 долларов еще целый месяц: просто нам нравится получать что-то немедленно!»

Если не получается делать накопления, то направьте мозг на планирование будущего. Осознанно включите эту функцию. Представьте, что вы откладываете на квартиру своему ребенку, которую купите к его совершеннолетию. Или на свадьбу дочке. Или на отпуск на курорты Краснодарского края. Как только вы сформулируете цель, мозг включится в работу и вы перейдете от кредитов к инвестициям (возможно...).

Время — загадка. Пока у ученых не получается совместить концепцию сознания, ощущение течения времени и законы физики, которые говорят, что мы живем в статичных блоках в разветвляющихся параллельных вселенных. Может, само сознание несет время? Может, время и есть сознание? Открытия нас ждут.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/brain_is_the_time_lord/

Утопия для реалистов

«Грубо говоря, на протяжении 99 % мировой истории 99 % людей были бедными, голодными, грязными, напуганными, тупыми, больными и некрасивыми» (Рутгер Брегман, «Утопия для реалистов. Как построить идеальный мир»).

Мы уже живем в утопии, о которой мечтали люди в прошлых веках. Мы просто не замечаем этой обыденности. В шаговой доступности продукты со всего мира, дома электричество, канализация, вода, газ и тепло. Обычный горожанин живет сейчас лучше, чем когда-то короли. Но стоит ли на этом останавливаться?

Рутгер Брегман в книге «Утопия для реалистов. Как построить идеальный мир» пытается нащупать ключи для будущего, дать простор нашей фантазии.

Что он предлагает?

1. Обеспечить безусловный базовый доход. Раздавать всем бесплатные деньги.

Кажется, что такой подход приведет к тому, что умножится количество тунеядцев и лентяев, которые начнут бесконтрольно размножаться и заполнять собою планету. Исследования показывают, что базовый доход, наоборот, дает мотивацию людям развиваться, а не выживать. Насчет рождаемости сравните сами: чем беднее страны, тем больше там детей, и наоборот. Например, если в африканских странах поднять уровень дохода, то там снизится рождаемость. Европа нам в пример.

Как мы видим, государства уже начали идти по этому пути. В России раздаются деньги на детей. Поддерживаю эту инициативу. Нужно обеспечить людям достойный уровень жизни. Сейчас же большинство выживает, оно не может себе позволить никакого развития.

Нужно убрать службы занятости населения. Эти симуляторы тратят невероятное количество денег, чтобы фиктивно устраивать людей на работу. Уберите эти расходы и дайте деньги людям напрямую! Давать деньги бедным выгодно за счет снижения сопутствующих издержек, вызванных их образом жизни. Тем более, людям же не так много нужно. В России по 20 тысяч на человека в месяц просто так — и уже хорошо.

2. Обеспечить всех бесплатным жильем. Эта проблема актуальна для стран Запада. Там на содержание бомжей тратится столько денег, что можно было их размещать в 5-звездочных отелях по системе «все включено».

3. 15-часовая рабочая неделя. Вас не смущает, что люди в XXI веке работают больше, чем раньше? Где прогресс, инновации в этом? Уверен, что переход на 4-дневную рабочую неделю повысит продуктивность работы. Или сокращение

рабочего дня до 6 часов будет во благо. Пока же общество находится в плену стереотипов.

«Зачем беднякам выходные? — удивлялась одна британская герцогиня в конце XIX в. — Им следует работать!»

4. Пересмотреть концепцию ВВП.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — «макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления, использования или применения), произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства» («Википедия»).

Показатель ВВП придумал выходец из России Саймон Кузнец, за это он получил Нобелевскую премию.

«В 1932 г. он (президент США Гувер) поручил Саймону Кузнецу, талантливому молодому профессору родом из России, ответить на простой вопрос: как много мы можем производить?»

За несколько следующих лет Кузнец заложил основы того, что в дальнейшем получит название ВВП. Первоначальные расчеты ученого вызвали восторженные отклики, а его представленный конгрессу отчет, будучи опубликован, стал национальным бестселлером (и повысил ВВП, поскольку продавался по цене 20 центов за экземпляр). Вскоре нельзя было включить радио без того, чтобы услышать о „росте национального дохода“ или „спаде экономики“» (Рутгер Брегман, «Утопия для реалистов»).

ВВП хорош для расчета экономики в военное время. В мирное он вводит в заблуждение.

«ВВП еще и растет от всевозможных людских страданий. Затор машин на перекрестке, злоупотребление наркотиками, супружеская неверность? Да это золотые жилы для автозаправок, центров реабилитации и адвокатов по разводам. Будь вы ВВП, то для вас идеальным гражданином был бы больной раком заядлый игрок, озабоченный своим затяжным бракоразводным процессом и справляющийся с ним с помощью горстей прозака и истерического шопинга в „черную пятницу“ ... Психические заболевания, ожирение, загрязнение, преступность — для ВВП чем их больше, тем лучше. Поэтому-то страна с самым высоким ВВП на душу населения, Соединенные Штаты, также имеет самые большие проблемы социального характера».

При этом в ВВП не включается деятельность, которая не монетизирована. Например, грудное кормление.

«И пока мы об этом говорим, одна лишь Дания когда-либо пыталась учитывать в своем ВВП цену кормления грудью. И сумма непустькая: в США потенциальный вклад грудного молока был оценен в невероятные \$110 млрд в год, что сопоставимо с военным бюджетом Китая».

Идея в том, что нужно найти какой-то другой критерий для оценки экономики. Создатель ВВП Саймон Кузнец позже считал, что породил чудовище.

5. Сократить бессмысленные работы.

«Из анализа Грэбера следует, что бесчисленное количество людей проводят всю свою трудовую жизнь, выполняя бессмысленную, на их взгляд, работу в качестве специалиста по обзвону клиентов, директора по персоналу, специалиста по раскрутке в социальных сетях, пиарщика или же одного из администраторов в больницах, университетах и правительственных учреждениях. Именно такую работу Грэбер называет бесполезной. Даже люди, ее выполняющие, признают, что эта деятельность по сути излишня... Половина из 12 000 профессионалов, опрошенных Harvard Business Review, заявила, что их работа „бессмысленна и незначима“, и столько же респондентов сообщили, что не чувствуют связи с миссией своей компании. Другой недавний опрос показал: целых 37 % британских работников считают, что занимаются бесполезной работой».

Без уборщиков мусора город погрузится в хаос через несколько дней. Уберите же банкиров, риелторов — и вы этого даже не заметите. Автор в книге приводит наглядные примеры из истории.

Мысль в том, что нужно перестать заниматься бессмысленными работами и направить энергию на улучшение этого мира.

6. Использовать контрольные группы для проверки теорий. Вместо того чтобы заявлять, что сокращение рабочей недели — это зло (как это делают олигархи), нужно проверить эту теорию на практике. Вы могли бы провести такой эксперимент на своей работе. Уверен, что сокращение вашего рабочего дня на 2 часа никак бы не повлияло на вашу производительность, а скорее увеличило бы ее. Больше достигается меньшим. Также можно было бы проверить, как влияет безусловный базовый доход на работу людей.

7. Открыть границы. Мир станет богаче, если мы откроем границы. *«Границы — самая большая причина дискриминации за всю историю человечества».*

Здесь я отчасти согласен с автором как турист. И категорически не поддерживаю как гражданин. Проблему столкновения культур никто не отменял. Варвары у ворот не к добру.

Когда идеи меняют мир? Мир можно изменить, по мнению автора, в моменты потрясений. Например, коронавирус дал возможность опробовать «раздачу денег с вертолета», перевел людей на дистанционную работу. Это плюс. Из минусов — ввели налог на туристов в виде ПЦР-тестов, усилили свои позиции

паразитирующие бессмысленные работы. Так, увеличилось количество проверяющих QR-коды у бизнеса госслужащих, которые сами ничего не создают и живут за счет налогов от бизнеса. Идет время изменений. Окно возможностей открыто.

Мы уже живем хорошо, и даже очень. Но почему же не помечтать! И книга Рутгера Брегмана «Утопия для реалистов. Как построить идеальный мир» нам в помощь.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/utopia_for_the_realist/

Квантовая биология

Мы живем в такое удивительное время, когда зарождается квантовая биология.

Физики уже столетие как изучают квантовую физику, но мало кому приходило в голову, что причудливые квантовые эффекты встроены в живые организмы. Книга Джима Аль-Халили и Джонджо Макфаддена «Жизнь на грани. Ваша первая книга о квантовой биологии» рассказывает о первых попытках ученых найти квантовые эффекты в биологии.

Изучение начинается с птицы малиновки. Птица и птица, что тут такого? А вот загадка: как она ориентируется на местности во время перелетов? Известно, что навигацию она осуществляет за счет прощупывания магнитного поля Земли. Но напряжение магнитного поля слишком мало, чтобы преобразоваться в химическую связь в клетке и дать сигнал мозгу птицы, куда лететь. Это напряжение составляет менее одной миллиардной количества энергии, необходимого для того, чтобы разрушить или создать химическую связь. Какой-то другой механизм задействован в навигации. И скорее всего, он основан на явлениях квантовой физики.

Дальше — больше. На каком-то этапе эволюции появился белок криптохром, который, возможно, и ответственен за магические квантовые эффекты. Представьте, что когда-то на заре эволюции наш предок обретает суперспособность — взаимодействовать с квантовыми полями. Чувствовать их и, может, даже больше — скользить в пространстве вариантов параллельных вселенных (если вы еще не знаете, то согласно последней физической концепции на 2021 год мы живем в бесконечно расщепляющихся параллельных вселенных).

Фотосинтез, дыхание, репликация ДНК — их уже нельзя объяснить без квантовой физики. Ученые думали, что живые объекты слишком большие для того, чтобы в них работала квантовая физика, но жизнь как-то научилась использовать квантовые законы в своих целях. Например, ферменты, расщепляющие пищу, задействуют в своей работе квантовые эффекты. И это только начало. Непонятно, как работает обоняние — похоже, что запахи улавливаются на основе вибраций молекул! А тут без квантовой физики не обойтись.

Представьте, если мы доберемся до своего квантового компьютера, сможем его настраивать. Путешествия в другие реальности, описанные в книгах Карлоса Кастанеды, станут нам доступны.

Рекомендую книгу Джима Аль-Халили и Джонджо Макфаддена «Жизнь на грани» (<https://www.klex.ru/mar>).

Мы — квантовые машины. Мир — загадка.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/quantum_biology/

Квантовые миры. Приготовиться к расщеплению

Книга Шона Кэрролла «Квантовые миры» — постоянный бестселлер по версии The New York Times и лучшая научно-популярная книга 2019 года по версии Science News.

Если вы любите квантовую физику, то она для вас! О чем книга?

Ученые разделились на две категории: одни не хотят соглашаться с тем, что, согласно законам квантовой физики, они постоянно расщепляются в бесконечном наборе параллельных вселенных. Ищут способы это обойти, успокоить себя. Другие, как автор Шон Кэрролл, смирились с этим. Я расщепляюсь — и что такого! Не чувствую, да и ладно.

Шон Кэрролл рассказывает о том, как до таких идей дошли исследователи и что с этим делать. Он задает вопросы, которые волнуют тех, кто принял концепцию расщепления в параллельных вселенных.

Что значит «расщепление»? То, что не существует никаких случайностей. Когда вы подбрасываете монету, то вселенная разветвляется на две. В одной выпал орел, в другой — решка. Непонятно только, почему мы оказываемся конкретно в одной реальности. Мы не чувствуем, что вселенные ветвятся, но мы и вращение Земли не ощущаем.

Знание о параллельных вселенных ставит вопрос морали. Должны ли мы заботиться о своих альтернативных версиях? Что делать не нужно? Например, если человек решает сыграть в русскую рулетку и ему везет, то его альтернативные версии в других вселенных однозначно попадают под пулю. Плохая идея — играть в русскую рулетку.

Может, делать что-то на благо?

Вот «я» создаю своим клонам богатство. Для этого инвестирую с помощью генератора случайных чисел. Этот генератор назначает мне день в месяце, когда должен инвестировать. Например, мне выпало 15 октября, а в момент запуска генератора вселенные расщепятся по всем вариантам выпадения чисел: 1, 2... 31 октября. Таким образом, в мультивселенной «мы» будем инвестировать каждый день и богатеть все вместе.

Зная о параллельных вселенных, можно «посмотреть» весь мир. Для этого нужно с помощью генератора случайных чисел определить страну, в которую ты отправишься. Выпало Кабо-Верде, значит Кабо-Верде, в других вселенных твои версии тебя отправят в Танзанию, Буркина-Фасо, Италию... Эта идея обыгрывается в книге Рейнхарда Люка [«Дайсмен, или Человек жребия»](#).

Ученые, изучающие параллельные вселенные, не додумались до идеи, что в момент зачатия ребенка рождаются все возможные версии детей от этой пары! В

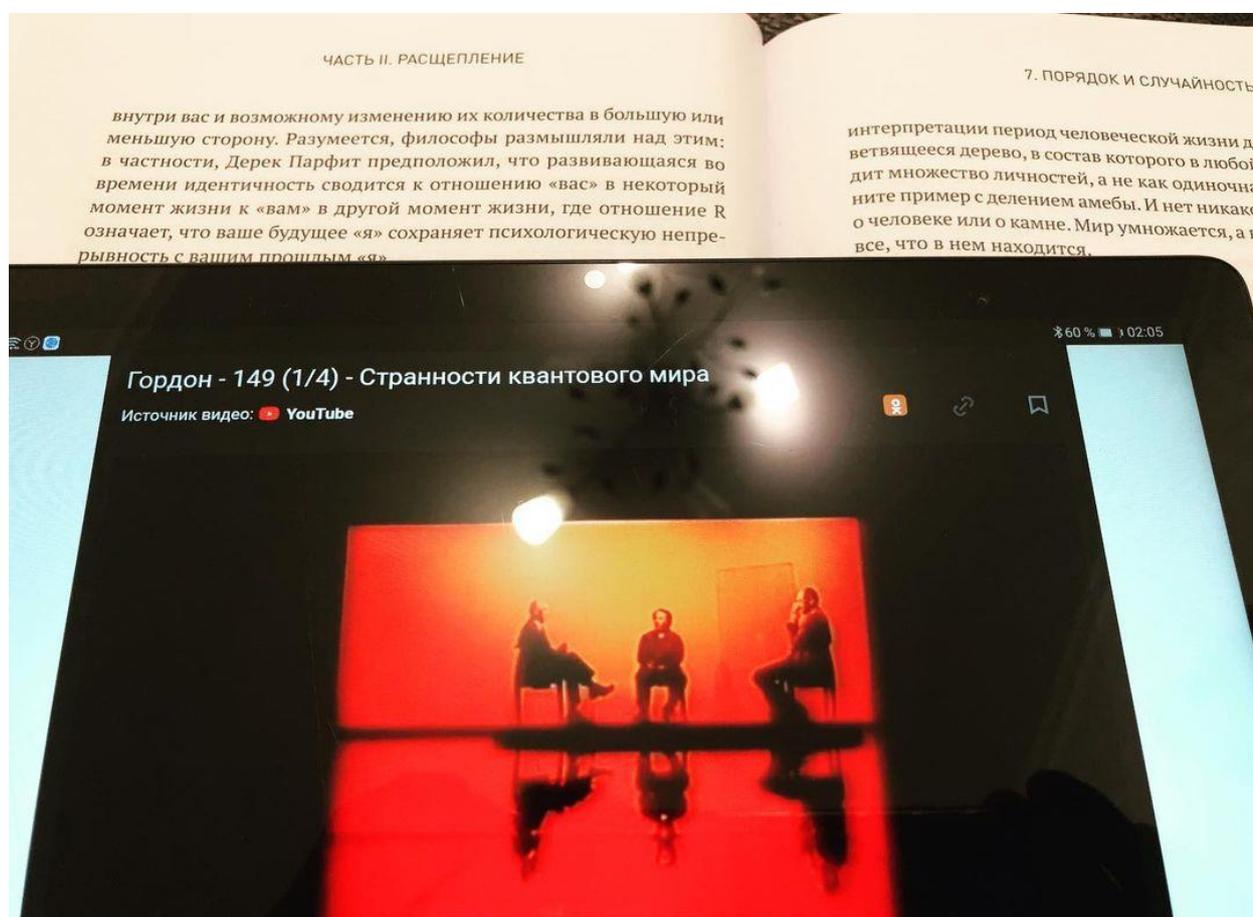
нашей одной версии реальности, чтобы посмотреть, какие дети у тебя могут родиться, нужно заводить первого, второго, третьего... десятого. С теорией параллельных вселенных достаточно всего одного ребенка, чтобы создать все возможные сочетания генов родителей. В какой-то вселенной ребенок, который родился у вас вторым, появится первым...

Уже вижу идею выбора пар для зачатия детей с помощью генератора случайных чисел. Вот мультивселенная обрадуется от такого разнообразия!

Рекомендую книгу Шона Кэрролла «Квантовые миры» тем, кому нравится квантовая физика, и тем, кто хочет узнать о ней. Предупреждаю, что идеи будут вас шокировать. Вы вот готовы расщепляться каждую секунду? А придется... ;)

P. S.

Чтение 2.0 — совмещать книги и рекомендуемых в них авторов на YouTube.



Вот можете посмотреть видео по теме:

<https://www.youtube.com/watch?v=mGgE2gPuaE4>

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/quantum_worlds_prepare_to_split/

Заплати сначала себе. Рецензия на книгу

Книга Майка Микаловица «Сначала заплати себе» продолжает серию «Бизнес для слабоумных», начатую еще российским предпринимателем [Юрием Морозом](#).

Страницы книги «Сначала заплати себе» пропитаны моими слезами. Мне хотелось плакать уже на первых главах, потом реветь, а затем смеяться. Дело в том, что Майк Микаловиц — обладатель премии «Лучший предприниматель года» и этот человек рассказывает о такой дичи, что слезы наворачиваются на моих глазах от тупости людской. Книга начинается так:

«— Я дура.

Я никогда не забуду тот день, когда Дебби Хорович Горовицу стояла передо мной и плакала. Сквозь слезы она продолжала повторять „Я дура“ снова и снова».

Автор книги сделал открытие. Он как предприниматель — дурак.

«В тот день, когда я получил чек, я купил три машины: Dodge Viper (машину моей мечты со времен колледжа, которую, как я обнаружил позже, многие идентифицировали как машину „того парня с маленьким пенисом“), то, что я обещал себе купить „однажды“, когда я „сделаю это“; Land Rover для моей жены, и про запас — обманувший ожидания BMW...

Я всегда верил в бережливость, но теперь я был богат (с соответствующим эго). Я присоединился к частному клубу: тому, где чем больше денег вы дадите, тем выше ваше имя будет находиться в списке членов. И я арендовал дом на отдаленном гавайском острове, где моя жена, дети и я могли потратить следующие три недели или около того на выяснение, как будет выглядеть наш новый образ жизни. Ну, вы знаете, „как живет другая половина“.

Я подумал, что пришло время наслаждаться деньгами, которые я создал. Чего я не знал — это разницу между зарабатыванием денег (дохода) и получением денег (прибыли). Это две очень разные вещи...

Этот день был началом конца. Я был на пути к открытию, что, хотя я и знал, как делать миллионы, я действительно был суперпрофессионалом по потере миллионов.

Это был не просто образ жизни, который я купил, а он вызвал мое финансовое крушение, потеря успеха была симптомом моего высокомерия — я верил в свою собственную мифологию».

Осознаться автору и встать на путь истинный помогла его девятилетняя дочка. Когда его бизнес заглох, а все деньги он спустил на потребление, он был на грани банкротства. В этот день дочка «подложила ему свинью» — принесла ему свою

свинью-копилку, чтобы помочь выпутаться из долгов. В этот момент Майк Микаловиц прозрел!

«В тот День святого Валентина я проснулся, чувствуя то же, что Дебби Хорович ощутила после Мгновенной оценки ее бизнеса: я дурак. Но к концу дня я узнал, что такое чистая стоимость, благодаря моей девятилетней дочери. В тот день я также узнал, что никакое количество талантов, изобретательности, страсти или умения не изменит того факта, что наличные деньги все еще правят бал. Я узнал, что девятилетняя девочка овладела сущностью финансовой безопасности: сохраните свои деньги и заблокируйте доступ к ним, чтобы никто — включая вас самих — их не украл. И я узнал, что мог бы сказать себе, что мои естественные способности к бизнесу, мой неустанный драйв и моя солидная трудовая этика могут преодолеть любой кризис наличности, но это было бы ложью».

Он понял, что успех бизнесмена определяется не той суммой, которую он тратит, а той, которую смог сберечь. Отложить. И, прозрев, он начал нести эту мысль предпринимателям-«грешникам», и создал он учение Profit First. И первая заповедь была: «Заплати сначала себе».

Да, я предупреждал, что эта книга из серии «Бизнес для слабоумных». Дело в том, что идея «сначала заплати себе» высказывалась еще в книгах Бодо Шефера и Брайана Трейси. Для меня она стала руководством к действию с самого старта моей предпринимательской деятельности. Не важно, сколько ты зарабатываешь, — имеет значение только то, сколько ты смог сберечь. Первым делом ты откладываешь часть дохода себе на неприкосновенный счет, а остальное уже тратишь. Что тут сложного???

Но на этой мысли Майк Микаловиц (предприниматель года!) создал целое учение Profit First. И даже, кажется, сертифицирует по нему бухгалтеров.

Слезы по мере прочтения книги наворачиваются оттого, что он ПРАВ. В его историях узнаю судьбы своих незадачливых товарищей-предпринимателей, которые зарабатывали миллионы, но в конце концов остались ни с чем, кто-то даже умудрился уйти в минус. Их всех объединяло одно и то же: они НЕ платили себе. Не откладывали. Весь доход они запускали обратно в бизнес и остались ни с чем.

Потратить незаметно для себя можно любую сумму. Но если ты сперва отложил часть дохода, то тебе придется вертеться, чтобы уложиться в те финансы, что у тебя остались. Нужно будет думать, снижать издержки, отказываться от дорогостоящих офисов, сокращать ленивых сотрудников...

Майк Микаловиц приводит классную метафору для объяснения происходящего. Вспомните, как вы обращаетесь с тюбиком зубной пасты.

«Сколько зубной пасты вы используете, когда у вас есть совершенно новый тюбик? Большое количество, верно? Я имею в виду, почему бы и нет? В конце

концов, у вас есть полный тюбик зубной пасты. Таким образом, вы выдавливаете горошину на всю длину зубной щетки. Затем, прежде чем начинать чистку, вы включаете воду, чтобы немного увлажнить щетку. И тогда это происходит... черт возьми, паста падает в раковину. Но кого это волнует, верно? Ради бога, вы только что открыли этот тюбик! У вас полно пасты. Так что вы еще раз выдавливаете приличное количество пасты и чистите зубы.

Но когда вы открываете шкафчик в ванной и обнаруживаете почти пустой тюбик... о, как меняется игра. Все начинается с безумных попыток сдавливания, скручивания и поворачивания. Вы хватаете зубную щетку, мгновенно сдавливаете тюбик, из него появляется немного пасты, а затем, как голова черепахи, к которой приблизилась трехлетка с палкой, паста прячется в тюбик. Вы могли бы выкрикнуть какие-то ругательства в этот момент, но вы не можете, потому что вы уже на второй стадии извлечения зубной пасты: вы кусаете тюбик снизу. С неустойчивым балансом кусания, сжимания одной рукой и скручиванием тюбика, в то время как ваша другая рука каким-то образом пытается щетиной кисти подцепить зубную пасту, вы одерживаете победу. Одна капелька зубной пасты. Этого вполне достаточно для ощущения свежести во рту».

Мы можем быть бережливыми, когда ресурс ограничен. Майк Микаловиц призывает начать получать удовольствие от экономии, а не потребления.

Книга «Сначала заплати себе» содержит методику, как предпринимателю нужно вести счета. Как платить сначала себе. И как это разительно меняет жизнь.

Для меня эта история из самоочевидных. Но Майк Микаловиц заметил, что миллионы предпринимателей этого не понимают. Теперь он летает по миру с выступлениями, в которых рассказывает, что необходимо платить сначала себе.

Нужно отдать автору должное: он обнаружил проблему, которая для здравомыслящего человека не существует в принципе, но для миллионов предпринимателей она не самоочевидна!

Возможно, если бы мои товарищи-предприниматели прочли эту книгу, они поняли бы то, о чем я им говорил все это время. Но одно дело, когда это говорит предприниматель года, создатель системы Profit First, и другое — когда близкий человек.

Если вы давно не плакали, то книга «Сначала заплати себе» поможет вам в этом. Вы или узнаете себя, или посмеетесь в слезах над другими.

P. S.

Что будет, когда Майк Микаловиц узнает, что прибыль можно инвестировать? Это же еще одно звание «предприниматель года» и турне по всему миру. ;)

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/pay_yourself_first_1/

Обезьяны в бизнесе, или Рабы Кремниевой долины

Книга «Обезьяны в бизнесе. Как запускать проекты по лучшим стратегиям Кремниевой долины» входит в топ-20 бизнес-книг года по версии Business Insider.

Рекламный текст книги гласил:

«Что нужно для создания прибыльного стартапа? Как создать продукт, который станет хитом на рынке? Как найти деньги для реализации своей идеи? Никто не ответит на эти вопросы лучше, чем инсайдер Кремниевой долины. Бывший консультант Twitter и менеджер по продукту Facebook Антонио Гарсиа Мартинес знает все о том, как запускать прибыльные проекты и зарабатывать. Теперь узнаете и вы!»

Ни на один из этих вопросов вы не получите ответа.

Суть книги в другом. Антонио Гарсиа Мартинес нашел смелость рассказать, как изнутри устроена работа по созданию стартапа и корпоративная жизнь Facebook. Кратко опишу эту историю.

Стартап начинается с идеи, но сама идея ничего не стоит.

«Думаете, что ваша идея чего-то стоит?»

Попробуйте продать ее и посмотрите, какую цену сможете за нее получить. Идеи без воплощения или без выдающейся команды, которая сможет их воплотить, — все равно, что мнения или дырки в заднице (в том смысле, что они есть у каждого).

Между прочим, есть два простейших способа продемонстрировать венчурному капиталисту или кому-нибудь еще из мира технологий вашу наивность в сфере стартапов. Способ первый — окружить себя тайной. Якобы идея настолько секретная, что вы не можете ее разглашать. Вторым способом — заставить собеседника подписать договор о неразглашении еще до того, как приступите к обсуждению предмета. А чтобы было еще проще, можно вытатуировать у себя на лбу слово „лузер“. Как сказал один мудрец из долины, если ваша идея хоть чего-то стоит, ее не украдут — наоборот, вам придется пропихивать ее в людские глотки».

Антонио Гарсиа Мартинес создал стартап AdGrok, который был чем-то вроде посредника между размещением рекламы в Google и пользователем. Механизмы Google были настолько чудовищно сложны, что обычный смертный не мог с ходу в них разобраться. Нужен был целый стартап. Книга вначале описывает мытарства автора на пути к продаже стартапа компании Twitter. Причем сами стартапы для основателей — это многоходовка. Смысл не столько выручить деньги на продаже стартапа, сколько устроиться на работу в крупную компанию благодаря ему.

«Почему Facebook и Twitter приобретают мелкие пустячные компании вроде AdGrok, FriendFeed и Aardvark? Мы уже обсуждали то, как корпоративные слияния и поглощения по существу являются наймом сотрудников альтернативным способом на перегревшемся рынке технологических талантов долины».

Автор, благодаря стартапу, устраивается в Facebook, а его товарищи — в Twitter. По ходу пьесы он показывает ту сторону Кремниевой долины, о которой не хотят слышать ее обитатели.

Большинство работников Кремниевой долины — рабы. Недвижимость стоит миллионы долларов, ипотека поработает. Детский сад за 2500 \$ в месяц — как вам? Автор, ведущий разработчик по рекламе в Facebook, живет в своей лодке (!), потому что это ему нравится и обходится в ничтожные 700 \$ в месяц.

«То, что я прожил на лодке, было необычной ситуацией. Компания состояла наполовину из пригородных ничтожеств (старше меня, женаты, с детьми), которые жили на полуострове, в спальных районах вроде Менло-Парк или Маунтин-Вью — это зависело от того, насколько рано они сюда влились и насколько состоятельны были. Другая половина (молодые хипстеры, только что из-за парты) жила в модных и дорогих районах Сан-Франциско. Этим, молодых, доставляли на корпоративных автобусах. Все верно, у Facebook был флот челночных автобусов, которые привозили людей, живущих за тридцать миль, из Сан-Франциско в Менло-Парк, или из центра Пало-Альто».

Достичь уровня среднего класса в Сан-Франциско, по мнению автора, означало:

«Это означало, что дети могли бы посещать частную школу и избегать публичных школьных дикарей. Это означало бы случайные выходные в Тахо, Рождество где-то в экзотичном месте и, может быть, Гавайи пару раз в год. Это означало новый BMW X5 для жены каждые три года и, возможно, „Тесла S“ для меня. Но это все. И если я терял сосок Facebook, все это можно было поцеловать на прощанье».

Уж не знаю. В России живет много богаче в своих квартирах, бесплатных школах, путешествиях по всему миру... Не так уж там все и радужно:

«Весь стартаповский мир Сан-Франциско, если вы пока не следили за географией, живет между Пятой и Восьмой улицами, а также между улицами Кинг и Маркет, в Саут-оф-Маркет. Бывшее разбомбленное промышленное пространство до конца девяностых было усеяно ночлежками и населено наркоманами. Игровая площадка глобальной технологии из блоков восемь на восемь».

Задумайтесь на минуту о том, насколько питательной средой для технологии глобального охвата были эти улицы, покрытые человеческими фекалиями».

Книгу интересно читать, чтобы увидеть изнутри компанию Facebook. Чем они там занимаются?

«Как гласит поговорка, праздность ума — мать всех пороков. Поэтому, между прочим, я взялся за серьезное дело, знакомое некоторым менеджерам по продукту, — пытался трахнуть менеджера по маркетингу продукта».

Задачей автора было помочь делать Facebook деньги на рекламе. Оказывается, что этот монстр не умел этого!

«Если бы Цукерберг знал хоть что-нибудь о рекламе (а он в основном не знал), его бы, наверное, смутило зачаточное состояние рекламной системы Facebook — если не на монетарном, то хотя бы на чисто техническом уровне. Как я уже раньше говорил, если что угодно умножить на миллиард, получится большое число. Facebook получал впечатляющий доход — но если спросить любого предпринимателя из сферы рекламных технологий по поводу статуса Facebook в середине 2012 года, он ответил бы неприкрытой усмешкой».

Facebook зарабатывал много, потому что умножь даже один доллар на миллиард охвата аудитории — и у тебя уже миллиард долларов. Антонио Гарсиа Мартинес помогал создавать рекламное взаимодействие Facebook с внешним миром. Каждый наш шаг в интернете фиксируется, обрабатывается и потом продается на рекламных биржах. Facebook присоединился к этому банкету.

Для меня как основателя стартапов (в частности, b17.ru, мы его создали вместе с партнером Дмитрием Трефиловым) содержание таких книг диковато. Огромные корпорации тупят на каждом шагу. Вы ужасный дизайн и торможение Facebook ощущаете? А ведь там миллиарды долларов вложены! Бр-р...

Что Facebook умеет хорошо делать, так это поглощать. Он удачно купил Instagram и WhatsApp, но продвинулся ли он сам?

«WhatsApp и Instagram продались — но настанет день, когда лидер охватывающего весь мир приложения (представитель новой парадигмы того, как гомо сапиенс общается посредством электронов и радиоволн) окажется таким же неуступчивым и гордым, как сам Цукерберг. Тогда Facebook уже не сможет выкупить себя из беды и должен будет прокладывать себе путь вперед, — а это гораздо более рискованное предложение».

Автор книги «Обезьяны в бизнесе. Как запускать проекты по лучшим стратегиям Кремниевой долины» — один из немногих, кто еще сохранил здравый смысл в описании реальности и не утратил навыки здорового троллинга.

Что он получил в результате продажи стартапа и работы в Facebook?

НИЧЕГО. Кроме проблем со здоровьем.

«Вся эта трехлетняя борьба, все эти шестнадцатичасовые рабочие дни, будь то AdGrok или Facebook (мою ненависть к большей части этого процесса вы не могли не почувствовать), обратились в ничто».

Автор продал свои акции Facebook дешевле 38 \$. Эх, если бы он был инвестором (на октябрь 2021-го акция Facebook стоит 341 \$)...

Книга «Обезьяны в бизнесе» — развенчание мифа о Кремниевой долине. Она вдохновляет тем, что не нужно думать, что такие компании, как Facebook, всемогущи... Они могут заблуждаться годами и не понимать простых истин.

Верьте в себя!

P. S.

В конце повествования автор обещает отправиться на лодке в кругосветное путешествие, чтобы осуществить свою мечту. Получилось ли у него это? История умалчивает.

Из новостей мая 2021 года:

«Две недели назад Apple наняла Антонио Гарсия Мартинеса, бывшего менеджера по продуктам Facebook. Официально должность не разглашается, но источники сообщают, что он должен был работать инженером по рекламе.

Однако спустя небольшой промежуток времени более 2 тысяч сотрудников Apple написали петицию, в которой потребовали от высшего руководства разъяснить новичку правила работы в компании. В документе работники ставили под сомнение методы найма, что является огромной редкостью для купертиновцев.

Претензии связаны с книгой Мартинеса Chaos Monkeys, которая принижает права женщин и людей разных национальностей. К примеру, в Twitter успел появиться отрывок из книги, где женщин называли „мягкими, слабыми и наивными“».

Вот видно, что Антонио Гарсия Мартинес наш человек!

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/chaos_monkeys/

Человек как воплощение бесконечности

Из чего все сделано?

Этот вопрос задают дети, а ответ ищут лучшие умы человечества. Джон Баттерворт в книге «Карта незримого. Восемь путешествий по физике элементарных частиц» рассказывает, из каких кирпичиков построен наш мир.

Обрадовался я, что автор на простом языке объясняет суть физических явлений. Например, что такое амплитуда, частота и длина волны? Представьте себе чайку, качающуюся на морской волне. Высота, на которую ее поднимает волна, — это амплитуда волны. Частота волны — это количество подпрыгиваний чайки за некоторый промежуток времени. Так, если волна имеет частоту 2 Гц, то чайка подпрыгнет вверх-вниз 2 раза за секунду. Длина волны — это расстояние между двумя гребнями волны. Все понятно.

Вот, думаю, дальше в таком же духе автор раскроет суть мироздания, но уже через несколько страниц:

«Когда кварк путешествует по пространству и формирует адрон, то для него выбирается определенная масса — это и есть город, которому он принадлежит. Но W-бозон, который распадается, не производит странные кварки в чистом виде — он производит штрих-странный кварк (который есть аэропорт, в котором он приземляется). И у штрих-странного кварка есть небольшая вероятность оказаться нижним кварком или прелестным кварком».

Даж, тыщ, пышшшь... как они это делают?

Начали с чайки на волне и перешли к штрих-странному прелестному кварку.

Ученые уже исхитряются как могут. Они углубляются в микромир и там запутываются в цветных прелестных кварках. Когда не могут найти выход из своих конструкций, то заявляют, что им не хватает, видишь ли, измерений! Их должно быть больше. Переделывают их все, но опять чего-то не хватает. Тогда считают, что нужны параллельные вселенные для расчетов. Те появляются, но происходит очередное столкновение с бесконечностью. Что делать, когда выработаны дополнительные измерения и параллельные реальности? Выдумать виртуальные частицы! К ним не прикопаешься: они есть и их одновременно нет.

«Виртуальные частицы в некотором смысле реальны, потому что если не включить их в наши расчеты, то итоговый результат получится неверным. И они действительно имеют некоторое отношение к реальным частицам...

Все это может показаться довольно диким и абстрактным, но тем не менее это действительно работает. Беспрецедентно точные расчеты магнитных моментов электрона и мюона, обсуждавшиеся при исследовании острова Лептонов, требуют существования петель виртуальных частиц. Существование

и масса истинного кварка были предсказаны до его открытия, и в этом помогло влияние его появления в квантовых петлях, когда производись точные измерения величин электрон-протонной аннигиляции» (Джон Баттерворт, «Карта незримого. Восемь путешествий по физике элементарных частиц»).

Эта цитата как успокоительное перед сном. Прелестно, просто прелестно!

Мы по большей части состоим из таких виртуальных частиц. Даже в Матрицу ходить не нужно.

Во всей этой запутанной истории меня умиляет мысль, что эта колоссальная сложность устройства Вселенной необходима для нашего существования. Каждый наш вдох-выдох обязан лептонам, мюонам, кваркам... Мы как воплощение бесконечности. Все это для чего-то нужно! Убери хоть одну частицу, измени настройки Вселенной — и все рассыплется, а оно ведь держится. Вся эта физическая сложность упакована в нас, в нашу жизнь. Круто же!

Если вдруг на ночь глядя захотите узнать, из чего состоите вы, а также чайники, медленно тонущие в вашем чае, то книга Джона Баттерворта «Карта незримого. Восемь путешествий по физике элементарных частиц» вам в помощь.



Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/man_of_infinity/

1999-й. Лучший год в истории кино

Когда вы в последний раз были в кинотеатре, вам не показалось, что нормальных фильмов больше не снимают? Особенно это заметно, если тебе уже за тридцать.

Что случилось с кино?

Время стало другим. Лучшим годом в киноиндустрии, по мнению журналиста Брайана Рафтери, был 1999-й. В этот год вышли «Матрица», «Бойцовский клуб», «Красота по-американски», «Беги, Лола, беги», «Быть Джоном Малковичем», «Ведьма из Блэр», «Американский пирог»...

Почему именно 1999 год? Этот был год на смене тысячелетий. Мир, с одной стороны, ждал перемен, с другой — боялся апокалипсиса от ошибки 2000 (если помните такую). Когда уже нечего терять, режиссеры идут на риск, дают волю фантазии.

Брайан Рафтери в книге «Лучший год в истории кино. Как 1999-й изменил всё» рассказывает историю создания каждого из перечисленных выше фильмов. Если вы поклонник кино, то вам будет интересно попасть за кулисы, узнать, как снимали эти картины.

Приведу цитаты из книги про фильм «Матрица». Для меня он стал самым запоминающимся из 1999 года.

«Никто его не понял, — говорит ди Бонавентура, который вместе с продюсером Джоэлом Силвером поддерживал фильм с самого начала. — Все говорили: „Как это работает? Сижу я в комнате, но на самом деле живу в машине? Что это вообще за хрень?“»

«...на момент подбора актеров „Матрицы“ имя Ривза располагалось в конце студийного списка кандидатов на роль Нео. По словам ди Бонавентуры, от роли отказались Уилл Смит (он предпочел сниматься в „Диком, диком Западе“), Брэд Питт (только что прошедший через съемки „Семи лет в Тибете“) и Леонардо Ди Каприо (который после „Титаника“ не хотел сниматься в еще одном фильме со спецэффектами). „Дошло до того, что мы предложили роль Сандре Буллок, сказав, что переделаем Нео в девушку. Но и она отказалась“».

«Погоня за актером на роль Морфеуса — наставника Нео и беспристрастного гида по Матрице — затянулась еще дольше. Warner Bros. предлагала роль звездам вроде Арнольда Шварценеггера и Майкла Дугласа — оба отказались. Тем временем Вачовски уговаривали Лоренса Фишберна, который еще подростком играл в эпичной мясорубке о Вьетнаме „Апокалипсис сегодня“ Фрэнсиса Форда Coppola и заслужил номинацию на „Оскар“ за роль абьюзера Айка Тернера в „На что способна любовь“ (1993). Они встретились в Лас-Вегасе летом 1997 года на том самом боксерском поединке, в котором Майк Тайсон укусил Эвандера Холифилда за ухо. „Мне снился сон о человеке в зеркальных очках,

который говорит загадками, — позже рассказывала Лана Вачовски Фишберну. — И когда я тебя встретила и услышала твой голос, я сразу поняла, что ты — тот самый человек“».



То, что нам кажется само собой разумеющимся в кино, нужно же было придумать! Например, костюмы героев.

«Все костюмы в „Матрице“ были придуманы так, чтобы отражать соответствующую историю каждого персонажа. Длинное черное пальто Ривза, которое он носил в сценах в холле и на крыше — похожее почти на мантию, когда он сталкивается с Матрицей лицом к лицу, — было пошито так, чтобы „создавать ощущение древности со слегка церковными мотивами“».

«В сцене в вестибюле Мосс и Ривз бегают и дерутся, будучи одетыми в невозможно обтягивающий кожаный наряд. Дизайнер костюмов Баррет перерыла продукцию поставщиков тканей в Нью-Йорке, выискивая недорогие и легкие материалы, типа винила, которые придали бы персонажам крутой и блестящий вид в стиле садо-мазо — и при этом не слишком выделялись бы из истории Вачовски».



А кадры, где Нео уклоняется в замедленном режиме от пуль!

«Один этот кадр потребовал двух лет работы и примерно 750 тысяч долларов на компьютерные вычисления».



И такие истории создания фильмов, вышедших в 1999-м, вы найдете в книге Брайана Рафтери «Лучший год в истории кино. Как 1999-й изменил всё». Рекомендую любителям кино. Книгу можно также использовать как навигатор для того, чтобы посмотреть фильмы, которые упустил из виду.

P. S.

Куда же ушел дух кино тех лет? По мнению автора, в сериалы.

«Если бы „Матрицу“ и „Быть Джоном Малковичем“ запускали сегодня, то в виде сериала».

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/how_1999_blew_up_the_big_screen/

Человек, который нашел рыбу

Чтение книг об эволюции — это отличная тренировка мышления и расширение мировоззрения.

Если вам это интересно, то рекомендую прочитать книгу Нила Шубина «Внутренняя рыба. История человеческого тела с древнейших времен до наших дней».

Нил Шубин — профессор анатомии, известный палеонтолог и один из первооткрывателей легендарного тиктаалика, промежуточного звена между рыбами и наземными животными. Он годами искал эту рыбу и нашел! Знакомьтесь: наш общий предок — тиктаалик:



А как вы проводите свободное время? Вот люди ископаемых рыб ищут. И главное, что находят! Может, материализуют силой своего намерения?

Первая часть книги рассказывает о том, как автор искал рыбу и как нужно это правильно делать. Если вы когда-нибудь занимались поиском ископаемых или даже просто хотели найти какую-то вещь дома, то знаете, что это бывает нелегко.

«Чак проявлял чудеса терпения, пока я большую часть дня донимал его разными вопросами. Мне хотелось, чтобы он дал мне подробные инструкции, как нужно искать ископаемых. И он снова и снова говорил мне, что нужно искать „что-то, что не похоже“, что отличается от камня по структуре, что блестит как зуб, что похоже не на кусок песчаника, а на косточку. На словах это было просто, но мне не удавалось уловить сути того, что он мне объяснял. Как я ни пытался, я

по-прежнему возвращался в лагерь с пустыми руками. И еще обиднее было то, что Чак, который смотрел на те же самые камни, возвращался, как обычно, с набитыми сумками.

Наконец в один прекрасный день я впервые увидел зуб, блестящий в лучах пустынного солнца. Он едва выступал из обломка песчаника, но я видел его ясно как день... Пустыня для меня вдруг наполнилась костями. Там, где раньше я видел одни лишь камни, теперь я повсюду замечал обломки ископаемых, как будто я надел какие-то особые очки, а каждый обломок кости был специально для меня подсвечен».

Дальше в книге Нил Шубин рассказывает о нашем родстве со всем живым на первых стадиях эволюции. Осознайте, что ваше тело — результат множества трансформаций ДНК за всю историю эволюции. Подумайте о том, что механизм ДНК, заключенный в вас, безупречно провел копирование генов, начиная с зарождения жизни. Без единой ошибки. Точнее, ошибки и мутации приводили к трансформации тела, но оно дошло до текущего момента, в котором вы можете читать эти строки. Разве это не чудо?

В книге описываются взаимосвязи между организмами на разных стадиях эволюции. Ищется ответ на вопрос, что из чего возникло.

Например, нашей возможности слышать через уши с косточками (молоточек, наковальня и стремечко) мы обязаны рептилиям. Эти кости появились из их челюстей. Да весь наш скелет вырос из зубов какого-то далекого предка! У нас много отключенных, за ненадобностью, генов обоняния от предков (но у некоторых людей такое обоняние, что причиняет им неудобство).

Наши тела раньше были рыбами. Сделать человека из рыбы, как видите, вполне возможно. Но, как пишет Нил Шубин, «переделывать рыбу, ничего не платя за это, можно лишь до определенных пределов». Мы до сих пор расплачиваемся за эти превращения тел, например, икая.

«Нигде наша история не проявляется так отчетливо, как в изгибах, извилах и поворотах наших артерий, вен и нервов. Если проследить путь некоторых нервов, мы увидим, что они странным образом петляют вокруг определенных органов, следуя поначалу в одном направлении лишь затем, чтобы потом причудливо изогнуться и привести в совсем неожиданное место. Эти изгибы и извивы представляют собой поразительные порождения нашего прошлого, которые, как нам предстоит убедиться, нередко создают нам проблемы, например, такие, как икота или грыжа. И это лишь два из многих примеров того, как прошлое дает о себе знать, сказываясь на нашем здоровье».

Рекомендую книгу Нила Шубина «Внутренняя рыба. История человеческого тела с древнейших времен до наших дней».

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/the_man_who_found_the_fish/

«Вселенная в зеркале заднего вида»

Физика зашла в тупик в поисках окончательной теории, которая описала бы происходящее во Вселенной.

В результате физики переключились с науки на творчество, они соревнуются друг с другом, кто сможет понятней объяснить простым смертным, чем они там занимаются. Физик теперь писатель. И это здорово для нас, потому что можно проникнуть в тайны мироздания, например в нутро черных дыр, не покидая своего кресла. Из книг о физике рекомендую прочитать «Вселенную в зеркале заднего вида» Дэйва Голдберга. Она рассказывает о мире с точки зрения симметрии. Например, если заменить частицы на античастицы, то законы физики будут действовать точно так же. Симметрия.

Ваш анти-я был бы точно таким, как вы. Единственное, если бы «я» и «анти-я» встретились, они бы аннигилировали с колоссальным выбросом энергии.

Симметрия наблюдается в действии законов физики в глубоком космосе. По идее, законы там точно такие же, как и у нас на Земле. Если отзеркалить Вселенную, то тоже сохранится симметрия. Если перенестись в прошлое, то законы физики будут работать так же, как и сейчас (а ведь не факт, что законы физики и константы не меняются со временем).

Дэйв Голдберг выигрывает соревнование по самому простому и веселому описанию мира. Книга «Вселенная в зеркале заднего вида» читается легко. Но, как на грех, у физиков-писателей есть проблема: это объем книги, требуемый издателями. Авторы начинают за здравие, а кончают за упокой. Если книгу «Вселенная в зеркале заднего вида» читать до середины, то можно почувствовать себя умным. Ты даже начинаешь понимать теорию относительности Эйнштейна! Как время и пространство склеено 2 в 1. Но под конец своих книг физики начинают издеваться над читателями с помощью бозонов, фермионов и прочего зоопарка частиц, затем делают вывод, что они ничего не понимают. Говорят, что вокруг темная энергия и темная материя и они не знают, что это. За сим оставляют читателя в недоумении и надежде, что именно он и разгадает после них тайны Вселенной.

Книги о Вселенной тренируют ум. Их нужно читать, чтобы расширять свою картину мира. Смотреть на одни и те же вещи с разных сторон. У физиков, пишущих книги, еще проблема в том, что они не понимают, что другие не понимают. Та же теория относительности — поди разберись, что там да как. И только взгляд на одно и то же от разных авторов позволяет собрать мозаику и начать хоть что-то понимать в этом мире.

Рекомендую книгу Дэйва Голдберга «Вселенная в зеркале заднего вида».

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/the_universe_in_the_rearview_mirror/

Живем как мыслим

Что такое успех?

Эрл Найтингейл, американский радиоведущий, в книге «План лидерства, или Как стать первым в своем деле» пишет:

«Лучшее определение успеха, которое я когда-либо встречал, звучит так: „Успех — это последовательная реализация достойной цели“. Или как вариант: „Успех — это стремление к достойному идеалу“».

И дальше:

«Успех находится на пути к цели... Когда человек достигает цели, ради которой он так усердно трудился, — это прекрасно. Пришло время отдохнуть и немного поздравить себя: время насладиться достижением. Но, согласно моему вышеупомянутому определению, мы больше не являемся успешными, пока не поставим новую, более высокую цель, над которой нужно работать». Почему люди не становятся богатыми и успешными? Они не ставят цели, и, тут сенсационное открытие, они не думают. Мышление — ключ к успеху, но так как думать не учат в школе, то этот навык отсутствует у большей части человечества.

Эрл Найтингейл предлагает выделить один час в день на размышление. Написать на листах бумаги цели и думать о их достижении. Тренировать мускулы мысли.

Сможете один час в день выделить на размышления?

Секрет богатства, по Эрлу Найтингейлу, определяется тем количеством пользы, которую ты сможешь принести другим людям. Найдите способ «причинять добро» в промышленных масштабах — и вы разбогатеете.

На успех сильно влияет словарный запас. Слово как ядро мысли. Хотите достичь большего? Учите новые слова. Например, как вам: «джоббер», «дизажио», «диллюция», «декорот»? И это только слова на букву Д из словаря финансов.

Отдельную главу Эрл Найтингейл посвящает работе с деньгами. Учítывая, что 99 % нашего населения финансово безграмотны, то это им будет на пользу. Автор пишет, что нужно определиться не только с той суммой, которую вы хотите зарабатывать, но и с той, что у вас будет на сберегательном счете, и той, которую вы хотите получать от своих сбережений на пенсии. Финансово безграмотные люди оценивают лишь свой заработок. Богатый человек и много зарабатывающий — это зачастую разные люди! Нужно уметь не только зарабатывать, но и сберегать.

Глава-откровение посвящена отношениям:

«Помните: наша среда, мир, в котором мы живем и работаем, является зеркалом наших взглядов и ожиданий... Люди ждут, пока в их жизнь не принесут изменения другие люди и вообще окружающий их мир. Они не понимают, что все, что они получают в этой жизни, является отражением их же самих. Пока мы не поймем этого, ничего не изменится. Когда изменимся мы, изменятся и наши миры. Почему? Из-за отношения!»

Вот вам и секрет успеха: измените свое отношение к миру. Если вас окружают неудачники, ноющие о своей никчемной жизни, то кто их притянул? Проведите ревизию своего окружения — и вы обнаружите зеркальное отражение самого себя. Измените отношение к людям, сделайте так, чтобы каждый человек на вашем пути в момент общения с вами был самым главным во вселенной. Что вы будете излучать, то и получите обратно.

Мы живем так, как мыслим. Хотите изменить жизнь? Начните думать по-другому. Как? В этом вам поможет книга Эрла Найтингейла «План лидерства, или Как стать первым в своем деле».

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/we_live_as_we_think/

Все карты лгут

Из новостей 2021 года: «В ходе расследования было установлено, что атомная подлодка ВМС США столкнулась с не отмеченной на карте подводной горой».

Как там в фильме ДМБ: «Пока противник рисует карты наступления, мы меняем ландшафты, причем вручную. Когда приходит время атаки, противник теряется на незнакомой местности и приходит в полную небоготовность. В этом смысл, в этом наша стратегия».

Шутки шутками, но карты манипулируют сознанием. О том, как они это делают, рассказывает Марк Монмонье в книге «Все географические карты лгут».

Не верите? Посмотрите на обычную карту мира. Вот такая висит в комнате моей дочки Влады:

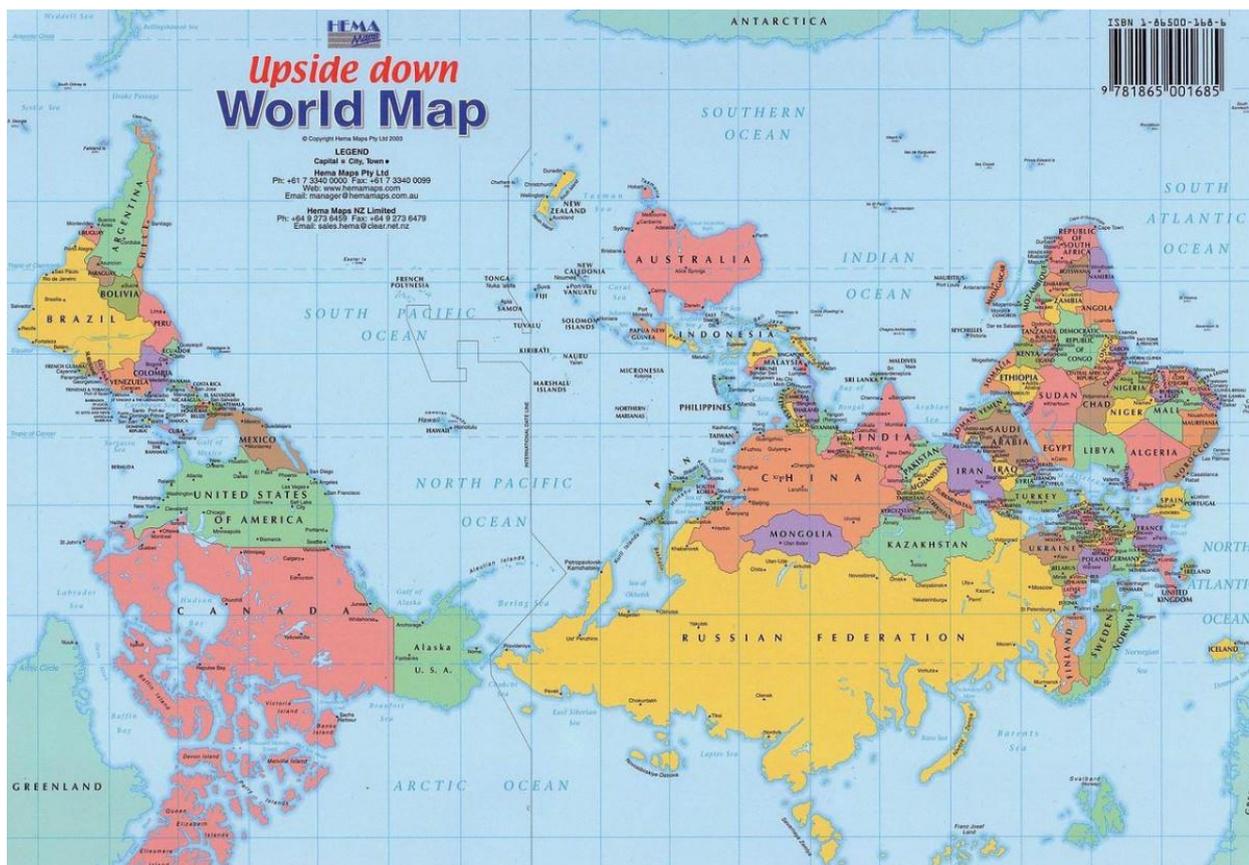


Вас не удивляет размер Гренландии?

«Масштаб в направлении север — юг постоянен, однако в направлении восток — запад он увеличивается вдвое по сравнению с первым на уровне 60° северной и 60° южной широты и до бесконечности на уровне полюсов».

Попытки сделать карту на плоскости из шарообразной Земли — это как сову натянуть на глобус, только наоборот. Как ни крути, картинку придется исказить. И это еще полдела. Что выбрать за центр карты? Это же шар!

Вот тоже карта мира:



Картами манипулируют в информационных войнах, когда обозначают спорные территории во владении той или иной страны.

Целая глава книги «Все географические карты лгут» посвящена техникам введения в заблуждение с помощью рекламных карт. Это знакомые вам бесплатные карты в туристических бюро. На них рекламодатель может выделять свои заведения и игнорировать конкурентов. Так, когда я был [в Дубае](#), попался на эту уловку. Передо мною была такая карта развлечений Дубая:



Кажется, что всё рядом! От линии метро пешком до океана 5 минут. Куда там! Целый район нужно протопать, одна подземная стоянка тянется на километр. И этот крошечный пальмовый остров, совсем как игрушечный, — это целый ГОРОД!!!

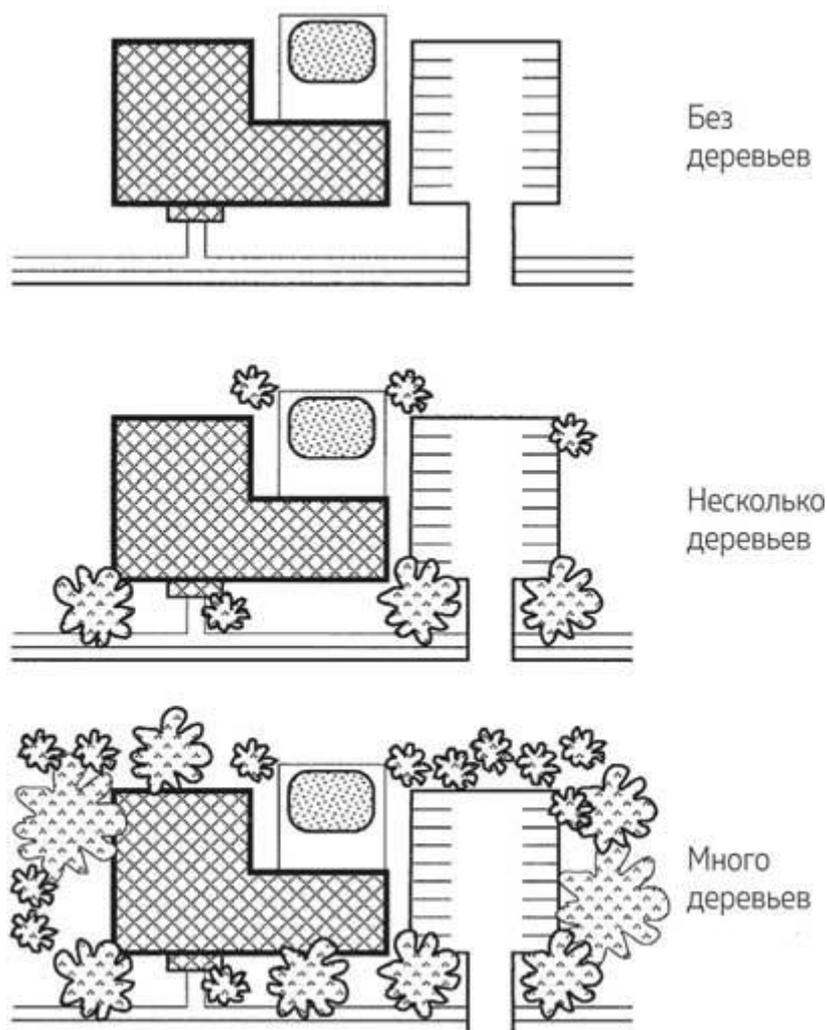


Не доверяйте бесплатным рекламным картам.

Где еще манипулируют картами? При разрешении на строительство. Марк Монмонье дает циничные инструкции (!), как это сделать. Например, пункт № 10:

«Очаровывайте красиво. Не забывайте о картографическом друге архитектора — штампе с изображением дерева или его электронном аналоге. Как показано на рис. 7.4, деревья символы могут превратить обычный проект в привлекательный объект недвижимости по соседству с вами.

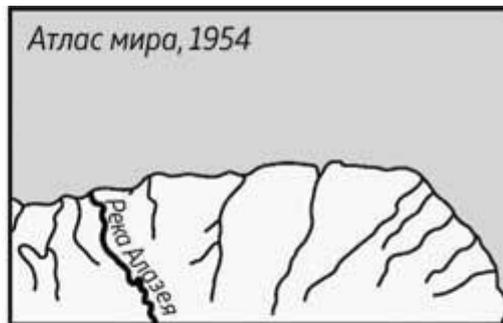
И чем больше таких напечатанных гипотетических деревьев, тем лучше. В конечном счете для нанесения древоподобных символов на карту нужно гораздо меньше времени и усилий, чем на то, чтобы посадить настоящее дерево. А лет через двадцать те чахлые прутики, которые вы посадите, может быть, и станут в чем то похожи на тенистые раскидистые деревья, изображенные на



рисунке».

Если вы задавались вопросом, откуда в вашем городе проблемы с парковками, то знайте, что они есть на картинках-планах застройщиков, просто эти парковки гипотетические. И они, в отличие от деревьев, не вырастут сами по себе со временем.

С появлением спутниковых карт манипулировать местностью стало труднее. В СССР было поставлено на поток введение потенциального противника в заблуждение с помощью переделки карт. В книге приводится пример миграции населенного пункта Логашкино:



Отголоски тех времен до сих пор преследуют меня, когда таксисты путаются в навигаторах и хотят увезти меня в другой район. В стратегических целях нумерация домов на моей улице была сдвинута так, что начальные дома улицы находятся в разных ее концах: 2, 40, 42, 84, 5!

Книга «Все географические карты лгут» дает исчерпывающее руководство, как вводить в заблуждение с помощью карт.

Вывод такой: видите карту — знайте, что вами уже манипулируют.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/all_cards_lie/

Братья, которые придумали офшоры

В рамках программы «узнавай каждый день что-то новое о финансах» прочитал труд Николаса Шэксона «Люди, обокравшие мир». Это книга о становлении офшоров, налоговых гаваней, где богатые люди отмывают деньги и уходят от налогов.

«Знаменитый сэр Ричард Брэнсон, владелец огромной корпорации, представляющей собой лабиринт офшорных трастов и компаний, заявил в 2002 году, что если бы не офшорные структуры, с помощью которых он, не нарушая законов, избегает налогов, его империя стала бы вдвое меньше» (Николас Шэксон, «Люди, обокравшие мир»).

Офшоры появились, как понимаю, из-за проблемы двойного налогообложения. Если компания работает за рубежом, то она должна платить налоги как в этой иноземной стране, так и в своей родной. Кстати, на эту «уловку» попал предприниматель Олег Тиньков: он с задержкой избавился от американского гражданства, и это стоило ему 500 миллионов (полмиллиарда) долларов в рамках примирения со следствием. Это для сведения тем богатым людям, которые мечтают о двойном гражданстве и хотят рожать детей в Майами. Права накладывают и обязательства. И вы будете платить, как понимаю, два раза налоги даже с того, что зарабатываете в России.

Два раза платить мало кому хотелось и раньше. Книга Николаса Шэксона рассказывает, как и с кого все это началось и к чему пришло сейчас (это еще до опубликования расследования по офшорам «Архив Пандоры», когда тайное стало явным).

Книга запомнилась историей о принципах основоположников офшоров — братьев Вести. Первых учителей финансовой грамотности. :)

«Братья Уильям и Эдмунд Вести были первопроходцами в деле создания глобальных корпораций. Свою предпринимательскую деятельность братья начали в 1897 году с транспортировки рубленого мяса из Чикаго в родной Ливерпуль, где они построили холодильники, что давало им преимущество перед конкурентами. Позднее, в первом десятилетии XX века, братья создали птицеводческие предприятия в России и Китае и начали в больших объемах экспортировать запредельно дешевые яйца в Европу.

<...>

Братья Вести жили в соответствии с принципом, согласно которому человека делает богатым не его заработок, а то, что ему удастся сэкономить. Они жили не на свои доходы, и даже не на проценты от своих доходов, а на проценты этих процентов. „Я никогда не трачу ничего из моей прибыли, — сказал Уильям однажды. — Я экономлю каждый фартинг. Я живу на то, что заработал двадцать лет назад“. И богатство Дома Вести сохранялось десятилетиями.

Хотя семья понесла огромные убытки в 1990-х годах, она все еще остается одной из богатейших в Британии. Пэры королевства, владельцы свор охотничьих собак, личные друзья принца Уэльского и прочая и прочая, представители большой семьи Вести все еще пользуются огромным унаследованным богатством. Некоторые ее члены узнают, что являются наследниками, только тогда, когда неожиданно получают чеки на крупные суммы на свой восемнадцатый день рождения. Одна дальняя родственница, неожиданно получившая в 1990-х годах четверть миллиона фунтов стерлингов, сказала: „Мне с этим не справиться“, — и вернула чек».

Игры в офшоры — это совершенно другой уровень финансов. Как мне кажется, простым смертным лучше не играть в такие игры с государством. Иначе они «замучаются пыль глотать», когда их однажды попросят предъявить доказательства происхождения их средств. Или, как это было на Кипре, снимут (подстригут овечек) с их вкладов по 10 % (тогда россияне за один день лишились до 3,5 млрд евро).



Если вдруг история офшоров вас заинтересует, то вы знаете, где ее искать. В книге Николаса Шэксона «Люди, обокравшие мир».

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/the_brothers_who_invented_offshore/

«Миф об утраченных воспоминаниях»

Можно ли внедрить в подсознание чуждую идею? Сюжет фильма об осознанных сновидениях «Начало» с Ди Каприо раскручивается вокруг внушения мысли через сон. Помните этот фильм?

Ученая Элизабет Лофтус поставила перед студентами аналогичную задачу. Им нужно было внушить кому-нибудь из своих близких ложное воспоминание. Например, о том, как они потерялись в детстве в торговом центре. Задание было выполнено — дети и взрослые «вспомнили» это событие и наделили его своими подробностями.

Элизабет Лофтус своим экспериментом хотела показать, что память ненадежна, воспоминания могут быть ложными. Внедренными. Это был ее ответ на вирус, который заразил общество в США. Миллионы (!!!) женщин по всей стране вдруг начали вспоминать, как подверглись в детстве насилию.

«Я не уверена, что, когда вирус вытесненных воспоминаний только начал распространяться и заражать средства массовой информации, я задавалась по-настоящему важными вопросами: что происходит? К чему это приведет? Почему это происходит именно сейчас, в 1990-е, в этой стране? Как нам изучить и понять этот феномен?»

Истории, описанные в книге Элизабет Лофтус «Миф об утраченных воспоминаниях. Как вспомнить то, чего не было» были одинаковыми. Женщина обращалась к психотерапевту, который говорил ей, что ее проблема — в вытесненных воспоминаниях. Нужно вспомнить всё, и тогда внутренний конфликт разрешится.

Когда клиентка не могла ничего вспомнить, психотерапевт подталкивал ее наводящими, а то и прямыми вопросами: «Вас насиловали в детстве?» Сперва женщины отрицали это, а потом у них вдруг происходили вспышки в памяти, на них накатывали флешбэки. Они ярко вспоминали картины насилия. В этих видениях их насиловали не только отцы, но и матери, бабушки и дедушки, дяди с помощью креста и Библии. Они убивали и поедали младенцев, и там присутствовал Сатана.

На основе этих воспоминаний распались тысячи семей. Пожилые родители получали сообщения от своих взрослых дочерей, что те вспомнили, как подверглись инцесту. Это была, а может, и есть до сих пор информационная эпидемия. И Элизабет Лофтус в одиночку со своей книгой «Миф об утраченных воспоминаниях» противостоит этим информационным демонам.

Она рассматривает, как можно дать почву ложным воспоминаниям. Неопытные психотерапевты в США сами подталкивают своих клиенток к таким выводам. Издается целенаправленно литература в стиле: «Смиритесь, вас насиловали в

детстве, от этого все ваши проблемы. Вы не помните? Вспоминайте, мы поможем».

Предлагаются упражнения тем, кто не может вспомнить:

«Примите теорию о том, что вас насильовали, в течение полугода живите, осознанно соглашаясь с этой идеей, помещая ее в контекст симптомов, наличие которых вы признаете, и посмотрите, не вернутся ли к вам какие-либо воспоминания».

А что за симптомы? Так их сотня-другая:

Вам сложно понять, чего вы хотите?

Вы боитесь пробовать что-то новое?

Если кто-то предлагает вам что-то сделать, чувствуете ли вы, что обязаны последовать этому совету?

Следуете ли вы рекомендациям других людей так, будто это приказы, которые следует выполнять?

И т. д.

Если вы положительно ответили хотя бы на один из этих вопросов, можете быть уверены, что кто-то причинил вам вред на ранних стадиях развития — в возрасте от девяти месяцев до полутора лет, в тот период, когда вы начали ползать, изучать окружающий мир и следовать врожденному любопытству, куда бы оно вас ни вело.

Да, женщины «вспоминают», как их насильовали, когда они были младенцами. Как будто у их отцов не было других альтернатив удовлетворить свои сексуальные желания в виде своих ровесниц-любовниц.

Еще вопросы, которые должны помочь жертвам насилия осознать, насколько нанесенная им травма продолжает влиять на их сегодняшнюю жизнь:

- *Вы чувствуете, что отличаетесь от других людей?*
- *Вам трудно сохранять мотивацию?*
- *Вы ощущаете потребность во всем быть идеальным (-ой)?*
- *Вы пытаетесь компенсировать профессиональными или личными достижениями ненормальные чувства, наполняющие другие сферы вашей жизни?*

И вопросов таких сотни, любая женщина узнает себя.

К слову, под инцестом понимается не только физический сексуальный контакт. Это может быть интимное прикосновение. Например, мужчина вспоминает, как мать поцеловала его в губы в 10 лет, чем нанесла ему травму, или мать мыла своего ребенка в ванне — уже грубое насилие. Дядя не так посмотрел на девочку — «инцест» и травма на всю жизнь.

Пациент должен вспомнить это событие, а потом дать отпор агрессору. Например, подать на него в суд. Элизабет Лофтус анализирует книги, которые являются источниками мыслей-вирусов об инцестах, и приводит фрагменты из них.

«Целая страница в „Мужестве исцеления“ посвящена теме „взыскания компенсаций“. Уильямс рассматривает диапазон выплат („по своему опыту могу сказать, что выплаты обычно варьируются приблизительно от 20 000 до 100 000 долларов), а также добавляет сноску о том, что в будущем средняя сумма компенсационных выплат, скорее всего, возрастет. Также рассматривается возможность получать выплаты от страховой компании владельца недвижимости за ущерб, причиненный по „неосторожности“.

В последнем разделе представлен анализ затрат и выгод от подачи иска. Несмотря на то что жертва „сталкивается с ощущением, что ее надежды не оправдались, и разочарованием“, когда дело улажено, но „эмоциональное восстановление все еще впереди“, выгоды от подачи иска в суд представляются очень значимыми:

По своему опыту могу сказать, что практически все мои клиенты, подавшие такого рода иски, в результате судебного разбирательства отметили личностный рост, повышение самооценки и прилив сил... Многие мои клиенты испытывают невероятное чувство облегчения и победы. Они становятся сильнее, подавая иск в суд. Они избавляются от иллюзии того, что этого никогда не было, или что родители действительно любили их и разумно заботились о них. Это приводит к отделению от семьи, которое идет жертве на пользу и может стать для нее своеобразным обрядом инициации».

В конце раздела приводится список адвокатов (с телефонными номерами и адресами), специализирующихся на делах взрослых жертв.

«Лучше звоните Солу». Да уж.

Элизабет Лофтус за свои мысли о том, что воспоминания могут быть ложными, что психотерапевты сами вырабатывают их в своих клиентах, попадает под критику прогрессивного американского феминистического движения. Элизабет Лофтус рассказывает историю, которая случилась с ней в самолете. Она разговорилась с соседкой:

«— Я не занимаюсь терапией, — ответила я. — Я изучаю память.

— Память, — мягко повторила моя попутчица. — Какую именно?

— Я изучаю механизмы сохранения и извлечения воспоминаний, — сказала я, пытаюсь использовать нейтральные слова.

— Как вас зовут? — внезапно спросила она.

Я ответила. Не могла же я солгать о том, как меня зовут! Она посмотрела на меня — в ее взгляде отражался шок.

— О нет! — сказала она. — Вы — та женщина! Та самая женщина!

А потом — я знаю, что читателю будет сложно в это поверить, — потом она начала хлестать меня по голове газетой, которую держала в руках.

В книге «Миф об утраченных воспоминаниях» уж больно часто мелькает слово «Сатана», как будто он внедряется в сознания насильников и жертв.

«Меня пугало, что люди, вовлеченные в наш спор, допускали саму мысль о возможности насилия. Угроз становилось все больше еще и потому, что СМИ в последнее время стали концентрироваться на „насильственных“ эффектах психотерапии. Всего пару дней назад я обнаружила на своем автоответчике сообщение от женщины, которая заявляла, что знакома с верховным сатанистом, обладающим некими нечеловеческими силами и способным связываться с людьми по всему миру и воздействовать на их разум. „Возможно, людям было бы проще справляться с болью, если бы они знали, что на них действуют внешние сатанистские силы, а не зло, разрывающее их изнутри“, — говорила эта женщина. Я несколько раз прослушала запись, но так и не смогла понять, на чьей стороне Сатана.

Временами мне казалось, что весь мир окончательно сошел с ума».

Ох, если бы все эти люди прониклись состояниями Джеда Маккенны из его книг о просветлении. Они бы знатно посмеялись от историй этих всех лунатиков.

Как мне кажется, проблемы такого рода идут оттого, что люди не знают, кто они. Если бы они понимали, что человек — это существо, живущее в самопорождаемых галлюцинациях, если бы они осилили книгу Федора Гиренка «Абсурд и речь», узнали бы историю происхождения психики человека, то многие вопросы решились бы. Если бы люди хотя бы умели думать!!! В статье [«Ложные воспоминания»](#) я привожу способы, как можно подделывать воспоминания.

Самое простое объяснение в том, что «жертвы инцеста» вспоминают свои сны! Ум в сновидениях выворачивает картинку реальности наизнанку, и любящий отец и мать могут превратиться в демонов. Сатана — это Бог наоборот. Это работа психики. Рекомендую книгу «Миф об утраченных воспоминаниях. Как вспомнить то, чего не было», если вы увлекаетесь психологией.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/myth_of_lost_memories/

Вселенский генератор случайных чисел

Читать книги о передовых достижениях физики интересно, потому что они раскрывают тебе мир, в котором ты живешь.

В квантовой физике мир волшебней, чем в самых причудливых сказках. Зачем читать фантастику, когда можно открыть работы физиков? Сейчас издается множество книг ведущих мировых ученых. Им больше делать нечего, как книги писать, наука у них зашла в тупик, и они ищут помощи от нас с вами, читателей. Может, мы сможем распутать этот квантовый клубок майи.

В книге Дэйва Голдберга и Джеффа Бломквиста «Вселенная. Курс выживания среди черных дыр, временных парадоксов, квантовой неопределенности» простым, даже упрощенным языком для младенцев рассказывается о текущем положении дел в физике. Если не знаете, с чего начать читать и погружаться в квантовый мир, то начните с этой книги.

Чтение книг, как мне кажется, должно наводить тебя на формулировку вопросов, которые до тебя никто не задавал. В области физики для меня таким вопросом, который ускользает от ученых, является вопрос о том, как во Вселенной действует генератор случайных чисел.

Наша с вами Вселенная фундаментально (!!!) основана на работе генератора случайных чисел. Этот генератор не похож на подбрасывание монетки. Когда мы бросаем монету, случайность для нас — это нехватка информации о всех силах, действующих на монету. Если бы у нас были такие данные, то мы могли бы заранее знать, что выпадет.

Нет проблемы написать программу, которая бы засекала бросок монеты и делала расчет, что выпадет, орел или решка. Можно создать робота, который будет подкидывать монету с заданным исходом. Японцы вот уже создали робота, который мяч в баскетбольное кольцо кладет откуда угодно.

Генерировать случайные числа — для человечества сложнейшая задача, потому что мы должны что-то брать за основу случая. Ученые мира бьются над этой задачей, как генерировать истинно случайные числа. Каждая транзакция денег, каждый перевод по вашей карте задействует те или иные генераторы случайных чисел. А Вселенная решает этот вопрос как-то по-своему, по-настоящему.

Например, период полураспада. Вселенной для частиц и радиоактивных ядер задано количество времени, через которое они распадутся (в течение одного периода полураспада в среднем вдвое уменьшается число выживших частиц). Эта величина может изменяться от десятков йоктосекунд до количества лет, превышающего возраст Вселенной.

Удивительно во всей этой истории то, что у частиц и радиоактивных ядер нет встроенных часов, чтобы отмерять время жизни и смерти. Например, пусть

период полураспада атома будет 10 лет. Прошло 9 лет, и он не распался. Какова вероятность, что он распадется через год? Все та же, что и у атома, который только что родился.

Это явление наводит меня на мысль, что частицы и атомы постоянно «опрашивает» какая-то вселенская сила. Например, представьте, вы запускаете на компьютере генератор случайных чисел, который раз в год создает одно число от 1 до 1000. Если выпадет 303, то игра заканчивается. Сколько лет нужно ждать, чтобы получить это число? 303 может выпасть как в первый же год, так и спустя десять тысяч лет. Но в среднем 1 к 1000. Вроде так.

Может, и внутри каждого атома прошито «число», вселенская сила в виде какого-то неизвестного еще поля «долбит» частицы и атомы, пока не выпадает их «число», и тогда распад. Осталось найти, что это за сила и в чем зашифровано «число». Или, может, атомы по-разному отвечают на эту силу. Один опрашивается каждую наносекунду, а другого спрашивают раз в год: «Готовы ли вы распасться?»

В книгах по современной физике как-то уклоняются от постановки вопроса насчет случайности. Альберт Эйнштейн не верил в случай, он говорил: «Бог не играет в кости со Вселенной». Эксперименты, проведенные уже после его смерти, показали, что играет. Во Вселенной есть случайность, и загадка до сих пор, как она реализуется.

Есть над чем поразмышлять, до чего еще не додумались лучшие умы человечества. Книга Дэйва Голдберга и Джеффа Бломквиста «Вселенная. Курс выживания среди черных дыр, временных парадоксов, квантовой неопределенности» вам в помощь как пища для ума.



Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/universal_random_number_generator/

Как мы ориентируемся на местности

Вы замечали за собою способность ориентироваться на местности с помощью шестого чувства?

Меня с детства интересовало: как во время поездок на трамвае, даже не глядя в окно, ты знаешь, какая сейчас остановка? Ты как будто чувствуешь все повороты и отмеряешь временные промежутки.

За открытие того, как мозг определяет, где ты находишься, норвежским ученым дали Нобелевскую премию. Об этой истории рассказывает книга Унни Эйкесет «Окей, мозг, где я? Как работает наша внутренняя система навигации, зачем нужны воспоминания и почему иногда они стираются».

Начало истории, как ни странно, положила экспедиция лейтенанта российской армии Фердинанда Врангеля в Сибирь. Врангель писал заметки по ходу дела. И его удивляло, как некоторые участники его экспедиции без каких-то приборов отлично ориентируются на местности.

«Каждый день в конце перехода Врангель сопоставлял показания всех приборов, чтобы рассчитать точное положение экспедиционной группы. Удивительно было другое: многие из его спутников гораздо лучше него знали, где они находятся после целого дня пути по льду, причем без всяких навигационных приборов. Им словно помогало „удивительное искусство сохранять и помнить данный курс“, писал лейтенант в своих заметках.

Особенно поразил Врангеля опытный проводник и нартовщик, казацкий сотник Татаринов:

„Среди самых спутанных гряд торосов, объезжая огромные горы, сворачивая то направо, то налево, он всегда так располагал дорогой, что изгибы взаимно уничтожались, и каким-то инстинктом находил он всегда настоящий курс. С моей стороны, я следовал по компасу за извилинами дороги, и не помню случая, когда мне нужно было поправлять моего нартовщика. Расстояния одного места от другого считали мы прямыми линиями и поверяли обсервационными широтами“».

Этим рассказом спустя несколько лет впечатлился сам Чарльз Дарвин. Он задумался, как такое топографическое чутье вообще возможно. Он выдвинул предположение, которое оставалось недоказанным долгое время после его смерти, что в мозге существует отдельная зона, отвечающая за чувство направления.

Дальше Унни Эйкесет в книге «Окей, мозг, где я?» описывает на сотне страниц, как доблестные юные норвежские ученые пытаются крыс всевозможными изощренными способами. В мозг крыс вживляются электроды, которые сигнализируют о деятельности нейронов во время ориентации на местности.

Грызунам строят лабиринты на суше и в воде, разбрасывают плюшки. И следят за активностью мозга.

Годы экспериментов дают результат. Обнаруживаются нейроны, которые реагируют на конкретное место! Исследования продолжаются, и находится еще одна группа нейронов, она работает несколько иначе. Оказывается, что мозг крыс (как, возможно, и наш) размечает пространство на шестиугольники и дальше использует их как внутренние карты на местности. Мозг рассчитывает углы, повороты и знает, где сейчас он находится. Существуют нейроны, которые определяют поворот головы, а также нейроны, реагирующие на границы. Стены. Это все нужно для навигации. Мозг составляет карты минимум в четырех разных масштабах. Если изменяется какая-то деталь в помещении, то происходит «ремэппинг», стирание и создание новой карты.

Как мне кажется, это все довольно очевидно. И понять, как ориентируется человек, можно от обратного, на основе создания роботов. Задача их запрограммировать на местности, по идее, придет к тем же самым алгоритмам. Отследить же сброс карт можно по впечатлениям, когда ты возвращаешься домой из долгой поездки, — родная местность несколько часов выглядит иначе, но затем мозг подгружает старые карты, и ты «засыпаешь».

Ученые не останавливаются на достигнутом и продолжают мытарить крыс. Теперь они хотят найти в их мозге нейроны, которые замеряют скорость. Для этого на что они только не идут! Придумывают куртки.

«После этого ему пришла в голову идея надевать на крыс специальные курточки. В карманы этих курточек можно было положить свинцовые грузы, чтобы снизить скорость движения крысы. Кропфф подумал, что для изготовления таких курточек могут подойти детские носки — он вырезал у них подошву и нашивал кармашки. Но когда попытался надеть эти курточки на крыс, то быстро понял, что одеть бесформенное животное, которое может пролезть в самые узкие отверстия, весьма непросто».

Ну не получилось и не получилось. Следующей идеей является посадить крыс на автомобиль.

«После того, как все его задумки провалились, Кропфф вернулся к идее транспортного средства, которую рассматривал в самом начале. Что, если сделать каталку, на которой будут зафиксированы задние ноги крысы, тогда как передние могут двигаться свободно? Он решил попробовать...»

Идея с автомобилем сработала сразу же. Обычно на то, чтобы научить животное выполнять задачу, которая требуется для эксперимента, уходит до полугода. В этом и состоит сложность поведенческих исследований. Не то чтобы крысы не желают сотрудничать, они просто не понимают, что от них хотят. Но идею с машиной крысы поняли сразу же».

В итоге этих уже крысиных гонок в мозге крыс обнаружился спидометр! Нобелевскую премию им! Они ее и получили.

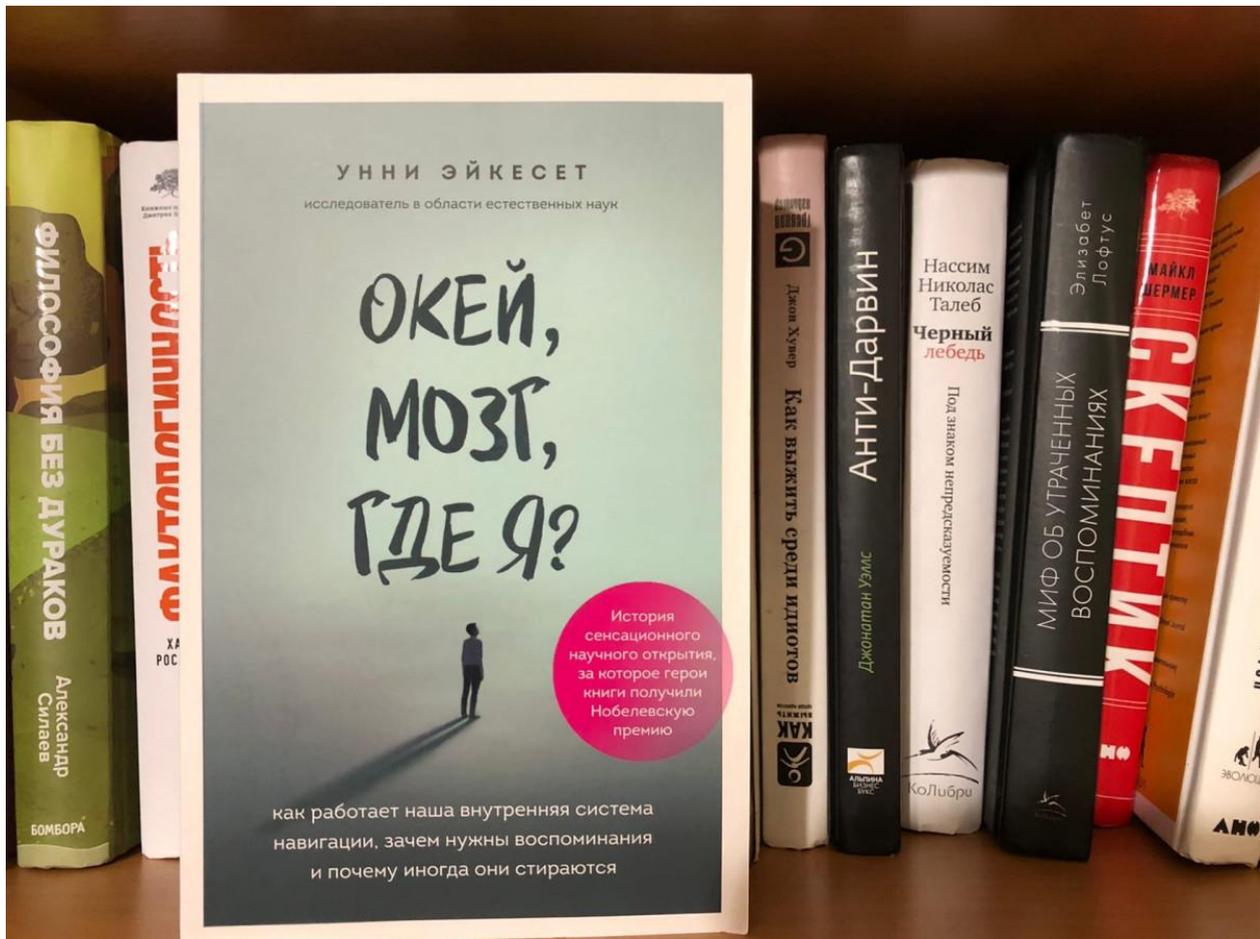
Кажется, я уловил способ получения Нобелевской премии в домашних условиях. Нам понадобятся хомяки, придумываем идеи, строим лабиринты (говорят на «Ютубе», что это тренд: лабиринт и хомяк), реинкарнируем хомяков...

Вот мои идеи: чувство ностальгии у людей вызвано работой нейронов места. Если они долго не активируются, то человек начинает грустить, скучать по дому. Отсутствие сигнала от домашних нейронов говорит, что индивид далеко отошел от базовой локации, это вредит выживаемости. Мозг «ноет», чтобы человек вернулся на родину.

Еще идея: работа нейронов скорости связана с депрессией. Замечено, что езда на велосипеде помогает улучшить самочувствие. Мозг на базовом уровне не знает про наличие в природе велосипедов, перерасчет скорости передвижения относительно обычной вызывает переключение режимов работы мозга и выход из депрессии.

Режим определения геолокации создавался на заре эволюции и может совпадать с тем, что был у наших предков в самых необычных ситуациях. Может, есть нейроны, реагирующие на Луну, на Полярную звезду...

Книга Унни Эйкесет «Окей, мозг, где я? Как работает наша внутренняя система навигации, зачем нужны воспоминания и почему иногда они стираются» была прочитана мною за один час. В ней множество несущественных деталей из жизни норвежских ученых. Книга наводит на мысль, что, наблюдая за своим поведением, за своей ориентацией на местности, можно делать открытия, за которые потом дадут Нобелевскую премию.



Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/navigate_the_terrain/

Вы находитесь здесь...

Что почитать для расширения кругозора и тренировки мышления?

Раньше читал книги по квантовой физике, но сейчас ученые в ней зашли в тупик с очаровательными кварками, темной энергией и материей. Нашел новое направление знаний, в которое можно углубиться, — происхождение Солнечной системы и нашей планеты.

Одна из книг на эту тему — «Когда у Земли было две Луны. Планеты-каннибалы, ледяные гиганты, грязевые кометы и другие светила ночного неба» Эрика Асфога.

Книга развивает воображение и заставляет шевелиться мысли. Много понимаешь. Например, что элементы таблицы Менделеева повсюду по Вселенной те же самые! Это значит, что то, что мы видим на Земле, присутствует и в далеком космосе.

Эрик Асфог рассказывает о миллиардах (!!!) океанов во Вселенной, об алмазных горах и пещерах. Можно представить ртутные дожди, золотые кометы, кисельные реки... Всё (всё!), что вы можете себе представить, где-то да существует. Придумал на этот счет по аналогии с законом Мерфи закон Никонова для Вселенной: «Все, что может случиться, случится». Любая комбинация элементов, допускаемая законами физики, будет реализована. Впечатляющие приключения ждут путешественников будущего.

Книга Эрика Асфога заставляет задуматься о нашем положении во времени и пространстве. Мы принимаем окружающую природу за данность, но осознайте, что элементы выше железа могли быть созданы только в результате взрыва звезд. Вы, предметы вашего обихода, гаджеты — все это, составляющее наш мир, прилетело с далеких звезд и имеет ошеломительную историю происхождения, странствовало по глубокому космосу.

Мы наблюдаем следствия миллиардов лет космической эволюции. Ученых древности занимал вопрос об орбитах планет. Они так красиво вписывались в Платоновы тела, как божественный замысел. Между тем мы живем и наблюдаем мир, который уже устоялся, миллиарды лет планеты сталкивались друг с другом, пожирали других, перелетали с орбиту на орбиту, выбрасывались за пределы Солнечной системы... Они стучались так долго, что наконец-то достучались и нашли равновесное состояние, которое мы с удивлением и застали.

Эрик Асфог рассказывает о метеоритах, которые снуют туда-сюда по нашей Солнечной системе. На Земле множество метеоритов с Марса, они могут быть под вашими ногами, их просто трудно отделить по виду от предметов земного происхождения. Если камень находится в пустыне или на леднике, то это наверняка метеорит. А среди камней у речки, где их тысячи, тоже есть метеориты, просто их не разобрать.

Жизнь на Марсе была, потому что туда прилетали метеориты с Земли, или наоборот, с Марса жизнь занесена на Землю. Ученые разобрались с механизмом эволюции ДНК, загадка только в том, откуда появилась первая ДНК. Скорее всего, была занесена из космоса, а это значит, что существует миллиарды планет с причудливой жизнью (все, что может случиться, случится).



Книга «Когда у Земли было две Луны. Планеты-каннибалы, ледяные гиганты, грязевые кометы и другие светила ночного неба» насыщена историями, которые откроют глаза на чудеса в нашем окружении. Рекомендую к прочтению.

Адрес заметки в интернете: <https://www.b17.ru/blog/311964/>

Инвестируй как гуру

Название книги Чарли Тяня «Инвестируй как гуру: как повысить доходность и снизить риск с помощью стоимостного инвестирования» звучит пафосно, а ее целлофановая упаковка в книжном магазине заставляет задуматься, лишать ее девственности или нет, покупать или нет.

На редкость толковая книга оказалась. Она будет полезна в первую очередь тем читателям, которые знают такие имена, как Бенджамин Грэм, Уоррен Баффет, Питер Линч, Чарльз Мангер, Дональд Яктман (вот его не знаю).

Чарли Тянь — американский физик (китайского, наверное, происхождения), погорел в эпоху доткомов на бирже, когда подумал, что он самый умный. Мистер Рынок преподавал ему урок «инвестиций», после чего Чарли Тянь начал учиться по книгам гуру, прозрел и основал свой сайт по анализу акций:

<https://www.gurufocus.com>.

Книга «Инвестируй как гуру» — это как бы послесловие книг гуру инвестиций. Следующий шаг после них. Анализ их методов. Если вы читали труды Бенджамина Грэма, Уоррена Баффета, Питера Линча, то эта книга расширит и соединит вместе полученные знания.

Главные мысли-цитаты, которые помогут вам выбрать те самые акции, выделены в книге жирным шрифтом, поэтому легко запоминаются, да еще и анализируются автором.

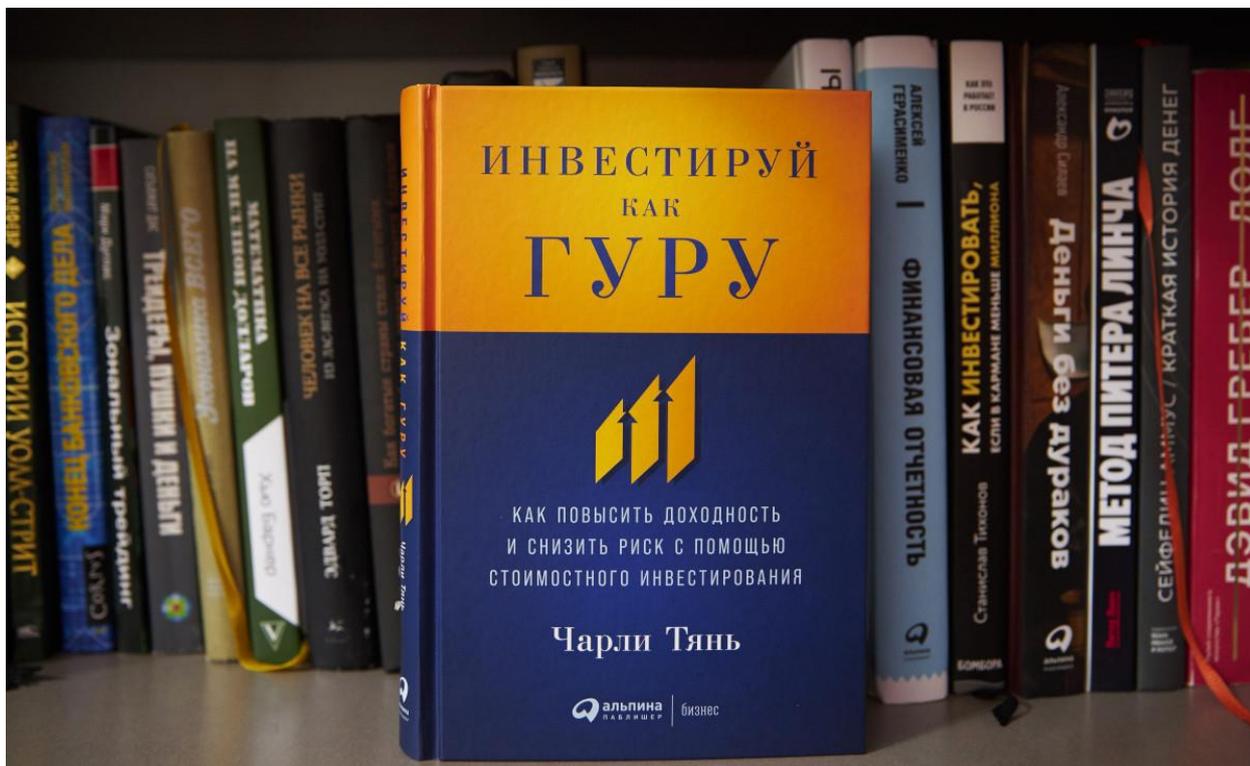
Питер Линч: «Прибыль, прибыль и еще раз прибыль», «Компании, у которых нет долгов, не могут обанкротиться», «Инвестируйте в бизнес, которым может управлять любой идиот».

Уоррен Баффет: «Лучше купить отличную компанию по средней цене, чем среднюю компанию по отличной цене», «Безумие вкладывать деньги в акции компании, которая стоит на 20-м месте в вашем списке, а не на первом». «Наш любимый срок инвестирования — навсегда».

Дональд Яктман: «Покупайте хорошие компании, которые не являются циклическими».

Главная мысль книги в стиле очевидно недостижимой мудрости «Покупай дешево — продавай дорого» звучит так: «Покупайте только хорошие компании! Держитесь хороших компаний, покупайте их по разумным ценам и продолжайте учиться. Вы действительно можете инвестировать как гуру».

По каким критериям выбрать хорошую компанию и рассказывает Чарли Тянь и попутно рекламирует свой сайт <https://www.gurufocus.com>, на котором этот анализ уже произведен.



Рекомендую книгу «Инвестируй как гуру» как интеллектуальную зарядку и для расширения кругозора.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/invest_like_a_guru/

«Микроскопический мир». Впервые на русском с 1866 года

Однажды в книге Сергея Расторгуева «Инфицирование как способ защиты жизни» встретил:

«Густав Егер в „Микроскопическом мире“ (пер. Бекетова), сравнивая организмы природы с государствами, доказывает, что и те и другие подвергаются болезням и что сущность болезни в обоих случаях одинакова. В обоих случаях она заключается в нарушении правильных, соответствующих потребностям и целям организма соотношений отдельных клеточек между собой и с целым. По отношению к человеческому обществу.

Вормс разработал целую схему соответствий, например:

- *личность, семья — клетка;*
- *фабрика — большая сложная железа;*
- *дороги, по которым доставляются материалы, — артерии;*
- *правительство в сопряжении с общественным мнением — мозг;*
- *полиция, тюрьмы, судьи и проч. — органы, выделяющие вредные вещества».*

Захотел найти эту цитату в оригинале — в книге «Микроскопический мир». К моему удивлению, этого издания не существовало не только в электронном виде, но и в бумажном! Последний из продающихся экземпляров купил на букинистическом сайте и решил оцифровать книгу.

Благодаря упорному труду по распознаванию книги Евгения Чеботарёва и моей финансовой поддержке спустя 156 (!!!) лет после издания книга обрела вторую жизнь. Возможно, это одна из первых монографий по микроскопии.

Густав Егер писал:

«Въ богатой популярной нѣмецкой литературѣ этому удивительному инструменту, которому естественное обявано важнѣйшими фактами своего теперяшняго знанія, посвящена какая нибудь пара книжонокъ; мы всегда упоминаемъ о немъ, какъ то вскользь, точно онъ самъ по себѣ не достоинъ вниманія, и не заслуживаетъ, чтобы въ честь его раздалась передъ всѣмъ свѣтомъ хвалебная пѣснь, и былъ воздвигнутъ монументъ далеко видимый всякому. Развѣ это не пренебреженіе?»

Да, в книге дореволюционное правописание, но можно при желании сделать замену в Word.

Эта книга — памятник микроскопу. Она, возможно, впервые за всю историю человечества познакомила популярно людей с таинственным микромиром. Не говорю, что книгу интересно читать, но надеюсь, что она кому-то пригодится в работе.

[Скачать книгу в формате .doc](https://www.klex.ru/164g). В формате .pdf на странице:
<https://www.klex.ru/164g>

P. S.

Во всей этой истории меня удивляет, чем заняты российские библиотеки. Почему они не оцифровывают такие книги (которые у них есть) и не выкладывают в свободный доступ? Это же могло стать государственной программой. Что, кроме меня, нет до этого никому дела? Никому не интересна одна из первых книг о микроскопе?

P. P. S.

В ходе работы были исправлены ошибки и опечатки в первом издании. 150 лет тому назад работали такие же люди, как и сейчас. :)

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/microscopic_world/

Инвестируй или умри

«Тем, кто сейчас готовится к выходу на пенсию и не хочет довольствоваться скудной жизнью, можно предложить только два реальных выхода: либо всерьез заняться накоплениями, либо рано умереть» (Бертон Мэлкил, «Случайное блуждание на Уолл-стрит»).

Что выберете вы: вести бедную жизнь на пенсии, умереть молодым или богатеть год от года? И есть ли выбор при таком раскладе?

Бертон Мэлкил был директором инвестиционной компании The Vanguard Group, одной из крупнейших в мире с активами в управлении на триллионы долларов. В своей книге «Случайное блуждание на Уолл-стрит», изданной в первый раз еще в 1973-м, он одним из первых рекомендовал инвесторам использовать пассивно управляемые «индексные» фонды.

Книга «Случайное блуждание на Уолл-стрит» — как библия финансов. Если вы хотите узнать сразу всё самое главное о деньгах и инвестициях, то этот труд в самый раз. Из каждой главы можно было бы сделать отдельную книгу. Например, о финансовых пузырях, которые пузырятся на жизни каждого поколения. Забавный экскурс в историю безумия масс. Из века в век.

Англия в начале 1700-х годов.

«Но публика, казалось, готова была купить все, что угодно. Повсеместно создавались новые компании по строительству кораблей для борьбы с пиратами, по разведению лошадей в Англии, по торговле человеческими волосами, по строительству больниц для незаконнорожденных детей, по извлечению серебра из свинца, по добыванию солнечного света из огурцов...»

1960-е годы.

«Этот период получил название „бума троники“, потому что названия новых фирм часто содержали всевозможные вариации и сокращения от слова „электроника“, даже если они не имели никакого отношения к электронной промышленности. Да покупателей акций и не интересовало, чем конкретно занимается та или иная компания. Само слово „электроника“ оказывало на них магическое воздействие.

Возьмем условно небольшую компанию Shoelaces („Шнурки“), которая уже на протяжении 40 лет занимается выпуском шнурков для ботинок и акции которой имеют вполне приличный коэффициент доходности — 6. Измените ее название на Electronics and Silicon Furth-Burners. На сегодняшнем рынке слова „электроника“ и „силикон“ равносильны увеличению коэффициента доходности до 15. Но главный фактор успеха — это слово Furth-Burners, которое ничего не означает и которого никто не понимает. Уже одно это может удвоить коэффициент. Таким образом 6 за производство шнурков плюс 15 за электронику

и кремний дают уже 21. Умножьте эту цифру на два за Firth-Burners — и вы получите новую компанию с коэффициентом доходности 42».

В эру доткомов ребята, не имеющие даже сайта, получали капитализацию в миллиард долларов! Вот как надо делать деньги!

Автор книги по большей части стебается над финансистами и их способами оценки и выбора акций.

Пытаться предсказывать цены можно с помощью технического или фундаментального анализа. Сторонники культа технического анализа заняты составлением и толкованием графиков. Они пытаются по прошлому угадать будущее. Бертон Мэлкил показывает, что даже просто бросая случайным образом монетку и рисуя графики, аналитики увидят потом в этом некую закономерность.

Фундаменталисты же пытаются найти и определить истинную внутреннюю ценность акции. Если она выше текущей цены акции, то нужно брать, и побольше!

На протяжении сотни страниц Бертон Мэлкил показывает и доказывает, почему это все не работает. Смысл в том, что даже если будет найден способ выбирать прибыльно акции, то, когда об этом методе узнает много людей, эффект пользы исчезнет. Рынок как самошифрующаяся структура.

Рынок пытаются взломать, найти параллели, индикаторы... в виде, например, влияния длины юбок на рост и падение акции. «Юбочный индикатор». Растет длина юбок — растет рынок. И наоборот, короткие юбки, оголяющие колени, — к медвежьему рынку. Система вроде как-то работала, пока феминистки не испортили все со своими джинсами. ;)

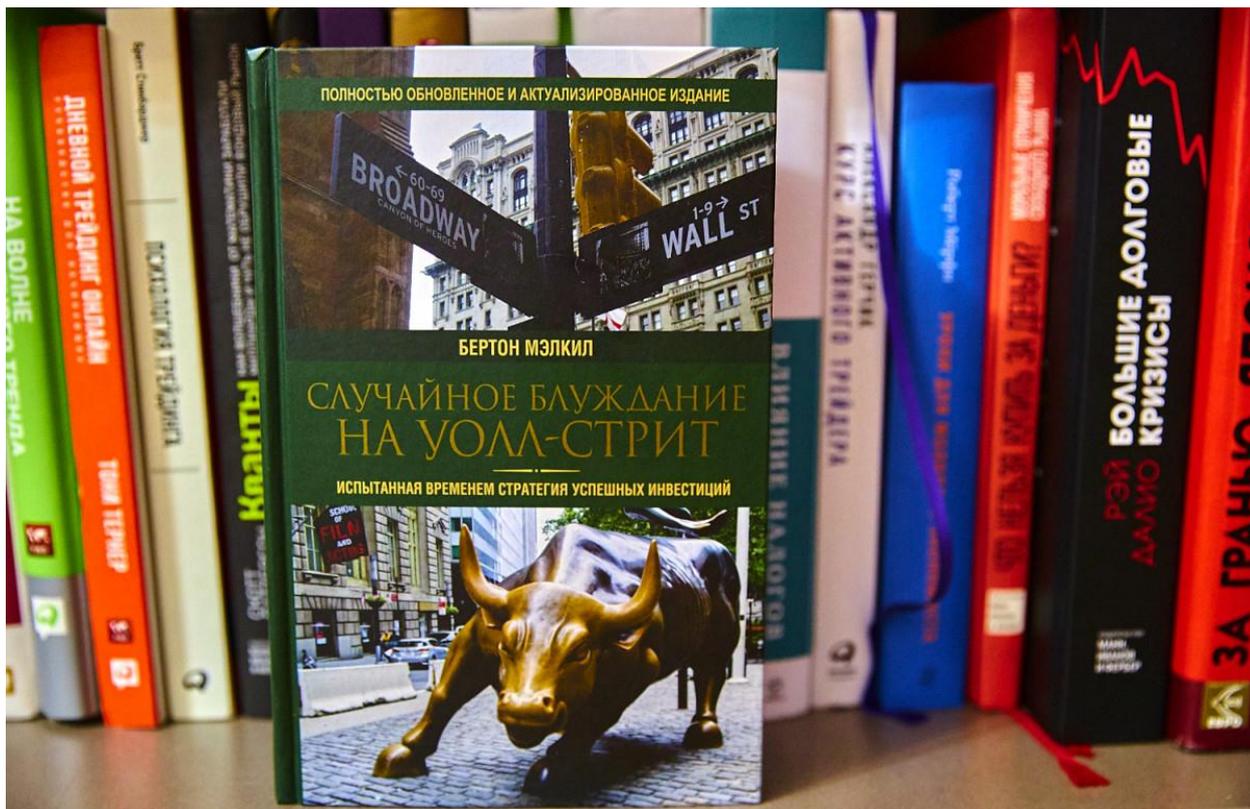
Но если вы хотите знать, то самое больше «влияние» на рынок акций США оказывают объемы производства сливочного масла в Бангладеш.

«Разумеется, во всем этом нет никакого смысла. Результаты предсказаний свидетельствуют лишь о том, что иногда совпадают два никак не связанных между собой события. По словам Марка Халберта, исследователь рынка Дэвид Лайнвебер обнаружил, что наибольшее число совпадений с поведением индекса S&P 500 имеют данные объема производства сливочного масла в Бангладеш».

На месте желающих заработать баснословные деньги я бы отправился в Бангладеш и обрушил бы производство сливочного масла до нуля. В этот же момент сделал бы короткую ставку на падение рынка акций США. Кто хочет стать миллиардером? ;) Смерть Коцея — в яйце, а S&P 500 — в сливочном масле в Бангладеш.

Бертон Мэлкил дает исчерпывающие инструкции, что делать, чтобы создать капитал. Это книга-путеводитель инвестора. Для каждого возраста своя стратегия. Чем вы моложе, тем больше акций и риска; чем старше, тем консервативней.

Вкратце, регулярно и как можно раньше начинайте инвестировать в индексные фонды, делайте это 30 лет и не заморачивайтесь. И будет вам счастье на старости.



Рекомендую книгу Бертон Мэлкила «Случайное блуждание на Уолл-стрит. Испытанная временем стратегия успешных инвестиций» для повышения финансового интеллекта.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/invest_or_die/

Инвестиции. Теоретический минимум

«Покупай доллар за 50 центов» — так говорил Уоррен Баффет.

В книжном магазине увидел университетский учебник по курсу «Инвестиции» со скидкой 50 %. Вместо 4000 рублей его отдавали за 2000. Вот о чем говорил Баффет! Надо брать сей талмуд.

Толковая книга оказалась. Самый популярный в мире фундаментальный учебник по инвестициям. Написан тремя экономистам, в их числе нобелевский лауреат по экономике Уильям Шарп. Весит книга почти 2 кг.



Написана человеческим языком с понятными житейскими историями. Например, обсуждается тема, под какой процент можно кредитовать работника фирмы с учетом, если вдруг он умрет в течение года. Ниже ставки по вкладу смысла нет давать кредит, вдруг помрет клиент. Зачем рисковать. Нужно посчитать, сколько стоит страховка на смерть этого индивида, и ее заложить в расчеты кредита. Ничего личного.

Дается определение инвестиций:

«В наиболее широком смысле слово „инвестировать“ означает: „расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем“. Два фактора обычно связаны с данным процессом — время и риск. Отдавать деньги приходится сейчас и в определенном количестве. Вознаграждение поступает позже, если поступает вообще, и его величина заранее неизвестна» (откровение нобелевского лауреата) ;).

Почему книга такая толстая?

Много лет прошло с зарождения акций и биржи. Инструменты усложняются. Раньше было проще:

«В 70-х годах XVIII в. все желающие купить либо продать акции или облигации собирались в Нью-Йорке на Уолл-стрит, 68, под деревом. В мае 1792 г. группой брокеров было принято обязательство „с этого дня ни для кого не покупать и не продавать ни одного из видов государственных ценных бумаг менее чем за 0,25 % комиссионных золотом и при этом отдавать предпочтение друг другу во время переговоров“. И сегодня это „соглашение под деревом“ не потеряло свою силу на Нью-Йоркской фондовой бирже, только звучит оно в несколько видоизмененном виде. И это неудивительно, ведь биржа обязана своему появлению группе, собиравшейся для торгов под деревом».

За возможность торговать из дома, а не из-под дерева нужно платить. Вникать.

Под конец учебника авторов заносит и они рассказывают про ставки на бега, коллекционирование антиквариата, спортивные тотализаторы.

Если вы подготовленный товарищ в финансах, то книгу можно листать, чтобы узнавать что-то новое. Например, про свопы. Или как умные и богатые люди формируют свои портфели. Много непонятных букоф:

«Это объясняется тем, что портфель С лежит на кривой безразличия, которая расположена выше и левее I3, чем I2. Таким образом, портфель С имеет большую ожидаемую доходность, чем А, что компенсирует его большее стандартное отклонение и в результате делает его более привлекательным, чем портфель А».

В конце каждой главы есть выводы, можно читать только их. Книгу можно пролистать с пользой за пару вечеров. К ней можно обращаться как к справочнику, когда возникнет вопрос по инвестициям.

Учебник на 1000 страниц содержит теоретический минимум для инвестора.

Скачать книгу, раз нет уже в продаже: <https://www.klex.ru/16nf>

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/investment_theoretical_minimum/

Кристаллизация общественного мнения

В бытность работы преподавателем (я кандидат технических наук) вел в университете предмет, который называл для себя «защита информации для девочек».

Передо мной сидели вечно молодые студентки третьего курса и делали себе на парах ноготочки. Уже тогда я знал, что память у студента стирается через 15 минут, поэтому моей задачей было поселить в головы девушек всего одну мысль — чтобы они никогда не делали снимки эротического содержания, если не хотят, чтобы те однажды стали достоянием общест­венности.

Дело в том, что слово «удаление» не синоним слов «уничтожение» и «стирание». Удалять — отдалять, перемещать. Когда информация создана, как в случае с интимными снимками, чтобы ее уничтожить, нужно применить специальные программы для затирания данных. Иначе просто фото скрывается с глаз, но остается на носителе в скрытом, как это сейчас модно, бессимптомном виде.

Защита информации была непонятна девушкам так же, как мне — название их специальности «связи с общественностью». Какие такие связи?

И вот спустя десятилетие после тех событий мне порекомендовали прочитать книгу Эдварда Бернейса «Кристаллизация общественного мнения», написанную еще в 1923 году. Ее автор впервые вводит понятие «связи с общественностью» и делает это до появления эпох телевидения и интернета, рассказывает, зачем нужны такие специалисты.

«Вероятно, наиболее четко такого специалиста можно описать как источник таинственного зла под названием „пропаганда“, которое каким-то образом формирует отношение общества к актрисам, органам власти и железным дорогам».

И дальше откровение:

«Безусловно, правда заключается в следующем: сами представители данной профессии не очень готовы или не в состоянии объяснить, в чем заключается их работа, точно так же, как этого не могут сделать простые обыватели».

Прошло почти 100 лет с издания книги, а специалисты по связям с общественностью ищут свое предназначение. Книжки типа «Кристаллизация общественного мнения» интересны тем, что являются первоисточниками в своем деле. Они рассказывают, с чего все начиналось. Это классика, из которой за сотню лет проросли даже отдельные специальности в вузах, с девушками и ноготочками.

Специалисты по связям с общественностью — это манипуляторы сознанием.

«Прежде всего, специалист по связям с общественностью — исследователь, и поле его исследований — общественное сознание. Его учебники — реальные жизненные факты, газетные и журнальные статьи, рекламные объявления в СМИ, рекламные щиты вдоль дорог, железнодорожных путей и скоростных трасс, речи законодателей, выступления с высоких трибун, анекдоты, рассказываемые в курилках, сплетни с Уолл-стрит, болтовня в театральных антрактах и беседы с людьми, которые, подобно ему самому, в своем толковании происходящего должны прислушиваться к малейшим изменениям общественного настроения».

Эдвард Бернейс (племянник З. Фрейда, заложил идеологию современной рекламы на основе учения своего дяди о главенстве подсознания) вводит понятие, которое на собственном опыте общения известно вам: «блокираторы логики».

«Э. Мартин считает, что общество — это множество людей, которые пожертвовали своей личной свободой ради того, чтобы остаться внутри определенной группы. Подобный отказ людей от свободы приводит к тому, что все члены этой группы сопротивляются любым попыткам произвести какие-либо фундаментальные изменения в групповом кодексе поведения. Поскольку каждый из них принес такую жертву, они придумывают различные объяснения того, почему принесение подобных жертв должно и далее оставаться неизменным. Результатом подобного противостояния изменениям и являются „блокираторы логики“».

Знакомо? И как эти блокираторы логики обходить, рассказывает Эдвард Бернейс.

Автор дает техники работы с аудиторией. Простые, но не очевидные истины.

«Специалист по связям с общественностью всегда должен разделять на отдельные элементы то сообщение, с которым он собирается обратиться к аудитории, и представлять их людям с помощью максимально возможного количества способов».

Что это значит для нас? Если вы хотите донести свое рекламное послание, свой месседж до масс, то вам нужно задействовать все доступные способы распространения информации. Например, как это делаю сам: пишу статью, потом озвучиваю ее в форме [подкастов](#) или делаю видео [для YouTube](#), доношу в соцсетях, публикую [бумажные книги](#). Одна и та же информация многократно подается в разных форматах и находит свою аудиторию.

Еще одна важная мысль из книги — что для каждой группы людей нужно подготавливать свое сообщение.

«Специалист по связям с общественностью должен учитывать, что существует множество групп, и они могут пересекаться друг с другом. Это позволит ему по-разному обращаться ко всем этим сообществам, на которые он подразделяет людей, исходя из целей своей работы».

На книге «Кристаллизация общественного мнения», судя по всему, выросли рекламные деятели прошлого века.



Книга Эдварда Бернейса «Кристаллизация общественного мнения» — это то, с чего все начиналось. Рекомендую к прочтению, если вы занимаетесь рекламой, связями с общественностью, маркетингом, чтобы прикоснуться к первоисточнику.

Адрес заметки в интернете:

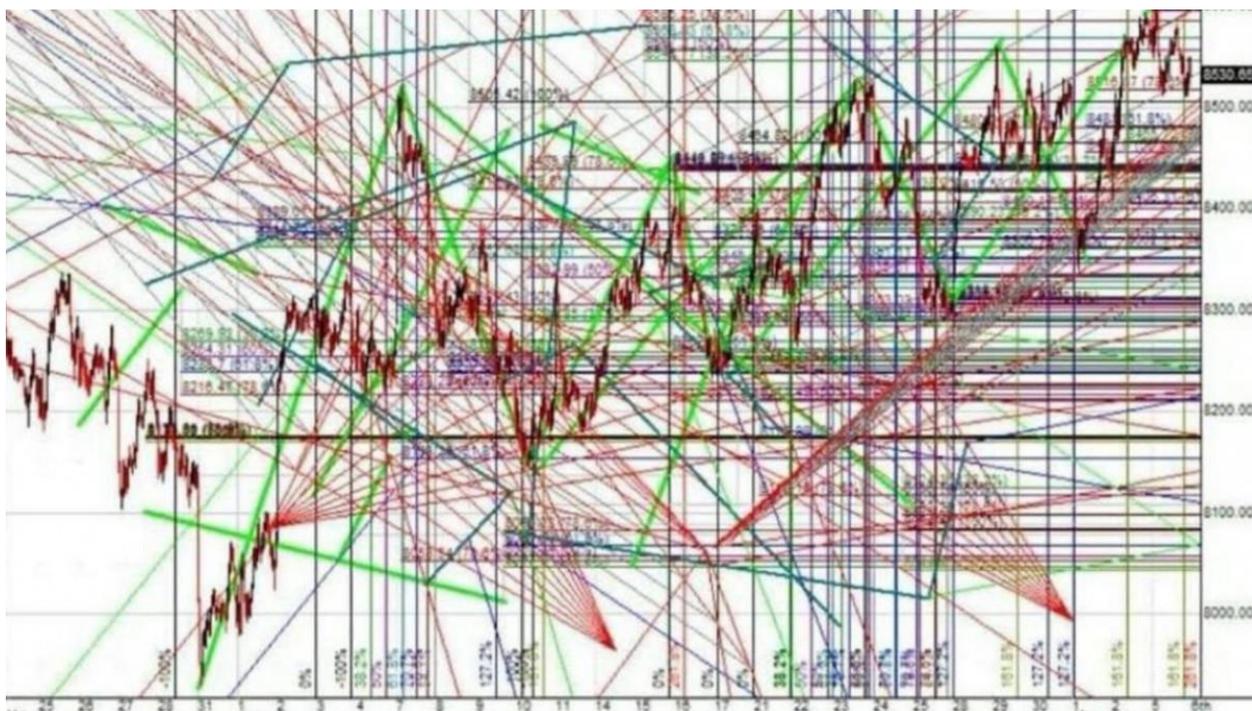
https://www.b17.ru/blog/crystallization_of_public_opinion/

Волны Эллиотта и кролики Фибоначчи

Что вы видите на этой кляксе из теста Роршаха?



Специалист по анализу волн Эллиотта на финансовых рынках узреет тут волны Эллиотта:



Сколько лет существует биржа, столько ищут волшебный шар, который бы позволял разглядеть будущее, смотря в прошлое.

[Ральф Эллиотт](#) в 30-х годах XX века задолго до появления компьютеров увидел волны на графиках котировок на бирже.

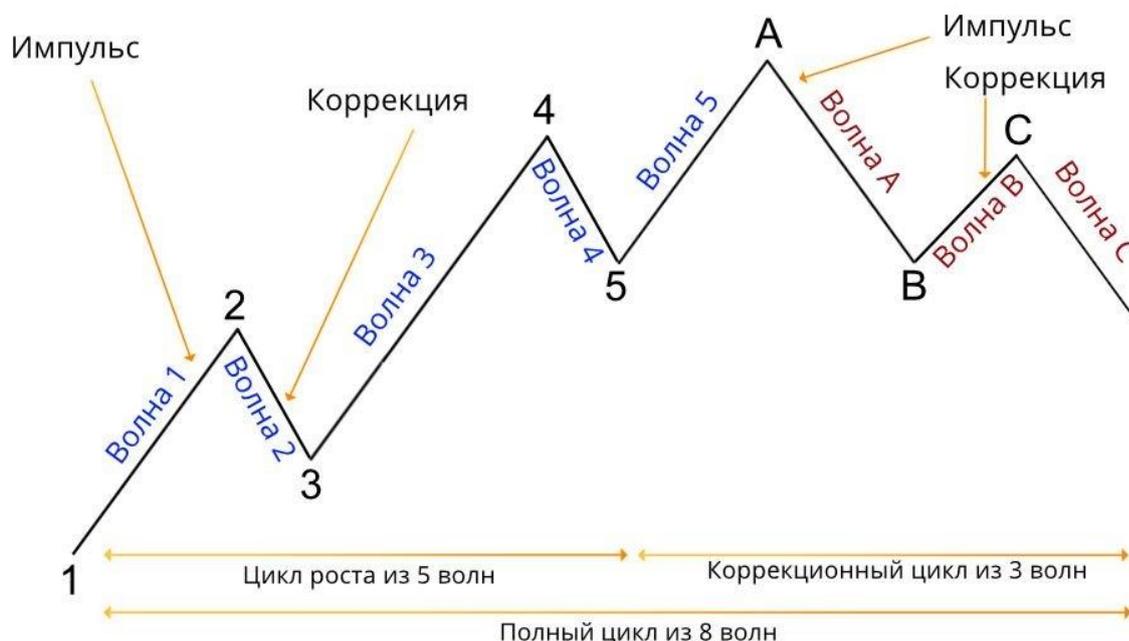
«Изучая графики котировок, он отметил, что цены на биржевых рынках развиваются по определенным моделям (шаблонам). Эллиотт обратил внимание, что соотношения между отдельными элементами волн описываются числами из последовательности Фибоначчи, предложенной в XIII веке. Зная длину одной волны, можно предположить наиболее вероятные длины следующей волны.»

Движение цен на рынках принимает форму пяти волн. Три из них (1, 3, 5) вызывают направленное движение. Они перемежаются двумя противоположно направленными волнами (2,4). Первые называют движущими, импульсными, вторые — коррекционными, откатными.

движущие (motive): 1-3-5-A-C

коррекционные (corrective): 2-4-B

Согласно Эллиотту, пятиволновая модель обладает тремя постоянными свойствами: волна 2 никогда не пересекает стартовую точку волны 1; волна 3 никогда не бывает самой короткой из волн; волна 4 никогда не заходит на ценовую территорию волны 1...»



Зачем нам нужна эта информация?

Анекдот. Однажды чукча принес в редакцию свой роман. Редактор прочитал и говорит: «Понимаете ли, слабовато... Вам бы классику читать. Вы Тургенева

читали? А Толстого? А Достоевского?» — «Однако, нет. Чукча не читатель, чукча — писатель».

Так и специалист по волнам Эллиотта — он не инвестор, а спекулянт, который хочет сделать деньги, предсказав точку входа и выхода в акции.

Расшифровке видений Эллиотта посвящены десятки, если не сотни, книг. Одна из таких — «Волновой принцип Эллиотта. Ключ к пониманию рынка» Роберта Пректера и Альфреда Фроста, изданная в 1978 году. Купил ее, чтобы полистать на досуге, ознакомиться с темой.

Авторы пишут в эпоху до появления компьютеров и интернета, и можно сделать им на это скидку. Но вот заявления типа нижеприведенных непростительны:

«Искусство управления инвестициями — это искусство приобретения и продажи акций и других ценных бумаг с целью максимизации прибыли. На инвестиционном поле важнее выбрать момент для движения, чем определенную бумагу. Выбор акций тоже важен, но не так критичен в сравнении с выбором момента».

Спекулянты! Не важно что, важно когда. Как так-то? Вот график индекса Доу — Джонса с тех времен:



Покупай индекс в любой момент — и будет тебе счастье лет через двадцать.

В книге «Волновой принцип Эллиотта», пожалуй, самая интересная глава — о Фибоначчи, первом крупном математике средневековой Европы. Он жил в Пизе (Италия) во время, когда там как раз строилась падающая башня, и памятник ему стоит там где-то рядом. Фибоначчи принес в Европу позиционную систему счисления. Напомню, что тысячелетиями (!!!) люди мучались с римскими цифрами (попробуйте их умножать и складывать). Идея нуля ускользала от них. Причем при этом они использовали устройство для расчетов, основанное на этой системе!

«Сложение, вычитание, умножение и деление оказывались в такой безразрядной системе нелегкими задачами, особенно когда речь шла о больших числах. Парадоксально, но для решения этой проблемы римляне использовали очень древнее разрядное устройство, известное под названием абака. Поскольку этот инструмент основан на разрядности и использует ноль, он применялся как необходимое подспорье в римской вычислительной системе. На протяжении веков бухгалтеры и купцы полагались на него как на помощника в механизации стоявших перед ними задач».

Фибоначчи вы можете также знать по числам Фибоначчи — последовательности, в которой первые два числа — 0 и 1, а каждое последующее число равно сумме двух предыдущих. А появились эти числа благодаря кроликам. Нужно было

решить задачу: «В место, огороженное со всех сторон стеной, поместили пару кроликов, природа которых такова, что любая пара кроликов производит на свет другую пару каждый месяц, начиная со второго месяца своего существования. Сколько пар кроликов будет через год?»

Расклад размножения кроликов такой: 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144, 233... Это не что иное, как числа Фибоначчи, которые обладают рядом целебных свойств, в частности, в них зашито золотое сечение. Так что кролики — это не только ценный мех.

Кролики из чисел Фибоначчи периодически проникают на ценовые графики биржи, и адепты волн Эллиотта их там видят.

Книга «Волновой принцип Эллиотта. Ключ к пониманию рынка» добавит в ваш арсенал инструмент, который поможет вам видеть то, чего нет.

— Видишь суслика?

— Нет.

— Вот и я не вижу. А он есть.



Мечты, мечты...

P. S.

Шутки шутками, но в волнах Эллиотта, как мне кажется, есть смысл. Они олицетворяют хаос на финансовых рынках.

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/elliott_waves_and_fibonacci_bunnies/

Парадигмы и галлюцинации

Книга американского физика, влиятельного философа науки XX столетия Томаса Куна «Структура научных революций» является одной из самых цитируемых научных книг за всю историю науки.

Ради интереса пролистал этот запутанный для восприятия труд. С позиции того, что известно мне в XXI веке, идея книги прозрачна, но ускользает даже от самого автора.

Ученые так и не догадались, кто они такие как люди. Они не поняли своей природы. Томас Кун ходит рядом, но слова точного не подбирает. Люди — это существа, живущие в самопораждаемых галлюцинациях.

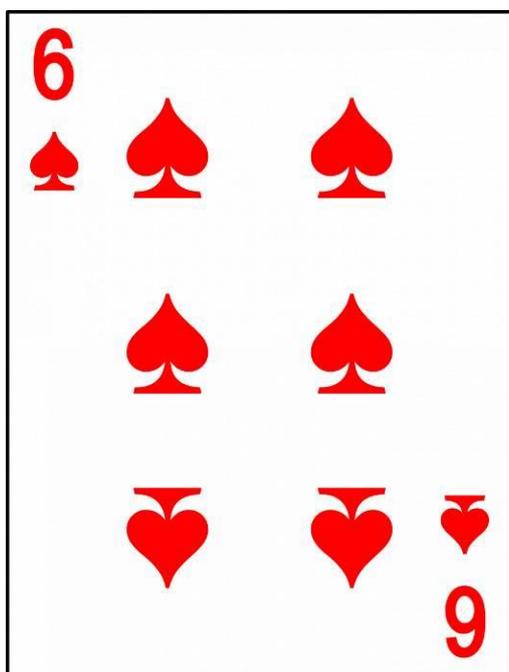
«Галлюцинации» — вот то самое слово! Но Томас Кун вместо него использует одно из самых воздействующих на интеллект слов — «парадигма»:

«Парадигма — это то, что объединяет членов научного сообщества, и, наоборот, научное сообщество состоит из людей, признающих парадигму».

Людей объединяют, в общем плане, совместные галлюцинации, парадигма — подвид галлюцинаций.

Томас Кун показывает, как устоявшиеся парадигмы влияют на мышление ученых. Как им трудно перейти от одной парадигмы к другой. Парадигмы (галлюцинации) в прямом смысле слова застилают глаза исследователям.

Книга написана для восприятия тяжело, но местами проскальзывают понятные примеры. Так, в качестве иллюстрации влияния парадигм приведен эксперимент с картами. В колоду игральных карт подмешали несуществующие карты, например красную шестерку пик и черную четверку червей.

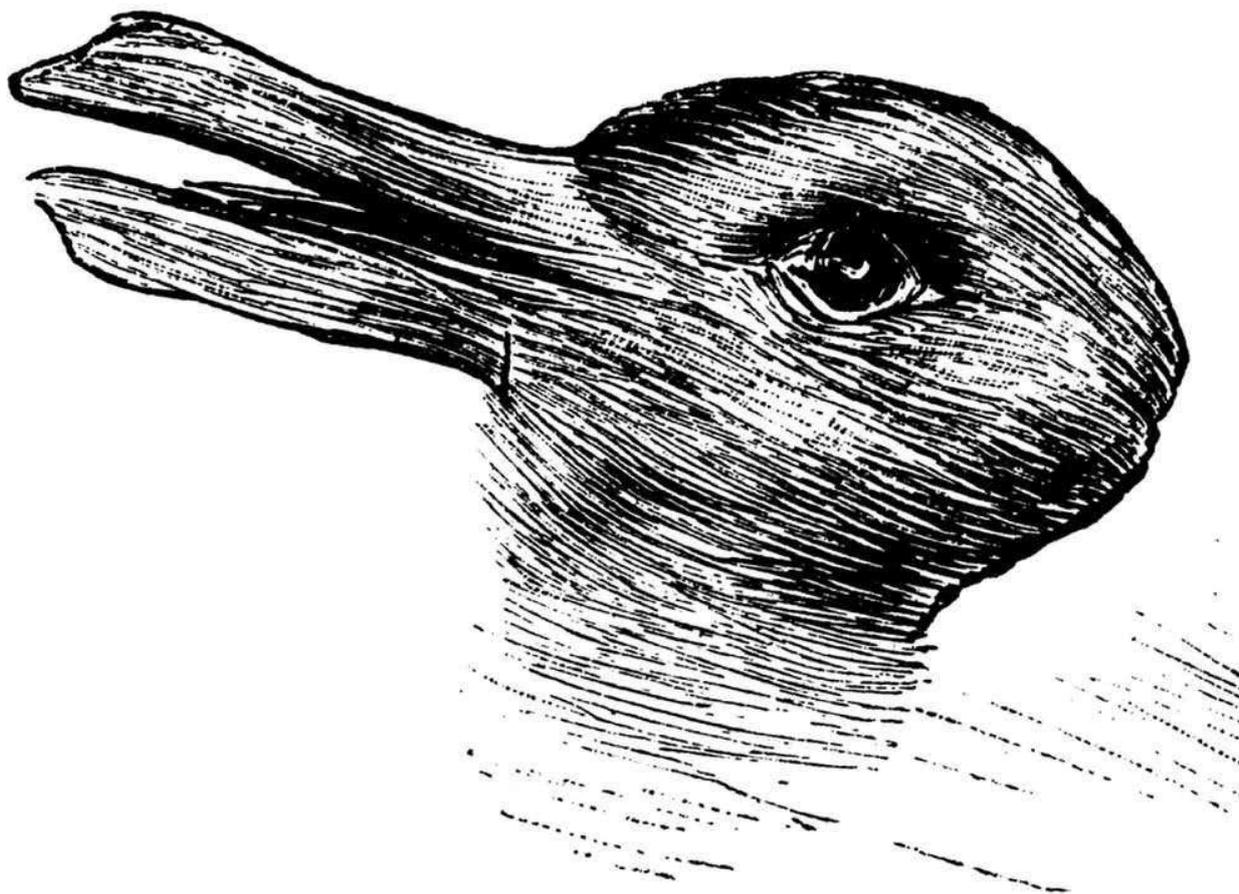


«Однако оказалось, что некоторое количество испытуемых так и не смогло произвести надлежащую корректировку своих категорий. Даже после увеличения времени показа в сорок раз против средней продолжительности экспозиции, необходимой для распознавания нормальной карты, более чем 10 процентов аномальных карт не было опознано ими правильно, причем испытуемые, которым не удавалось выполнить задание, часто испытывали горькую досаду. Один из них воскликнул: „Я не могу определить ни одной масти. Она даже не похожа на карту. Я не знаю, какой масти она сейчас: пиковая или червовая. Я не уверен сейчас, как выглядят пики. Боже мой!“. В следующем разделе мы убедимся в том, что ученые ведут себя иногда подобным же образом».

Когда научная парадигма (галлюцинация) сформирована, уже крайне сложно вырваться из объятий ее сна. Представьте, как трудно додуматься до того, что Земля вращается, а Солнце никуда ночью не девается, если сам язык предков говорит тебе: «Солнце всходит и заходит».

Парадигмы меняются, когда накапливаются аномалии. Появляются головоломки для ученых. Слова «парадигма», «головоломка», «аномалия», скорее всего, и вызвали такой успех книги Томаса Куна. Для меня это самоочевидные вещи, но для ученых, которые не знают своей истинной природы как галлюцинирующих существ, это, наверное, откровение.

Радует, что Томас Кун использует среди заумного текста понятные аналогии. Например, что восприятие ученых переключается с одной парадигмы на другую, как в рассматривании оптической иллюзии с кроликом и уткой.



Что вы видите? Утку или кролика? Увидьте то, что не видите, попробуйте. А потом осознайте, что вы уже не сможете не видеть и то и другое. Восприятие будет скакать между уткой и кроликом.

Так метафорично и ученые видели сперва утку, затем один увидел зайца, и понеслось. Теперь все видят и зайца, и утку. Как со светом — волна или частица? Или и то и другое!

Осознал ли сам Томас Кун, что он галлюцинирует? Может быть, это событие изменило бы еще дальше парадигму науки. Ученые читают Томаса Куна и не читают Федора Гиренка, у которого как раз и написано про нашу с вами историю происхождения как вида. Про галлюцинации.

Не скажу, что рекомендую книгу «Структура научных революций». Только если вас сильно возбуждает слово «парадигма», то в книге вы найдете его в избытке.

Вывод: ученые тоже люди, им бы познать сперва себя, а потом мир.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/paradigms_and_hallucinations/

Хаос — третья революция в физике

Американский журналист Джеймс Глик в книге «Хаос. Создание новой науки» описал возникновение и развитие науки о хаосе, которая стоит в одном ряду с квантовой физикой и теорией относительности.

«Наиболее страстные защитники новой науки даже утверждают, что грядущим поколениям XX век будет памятен лишь благодаря созданию теории относительности, квантовой механики и теории хаоса. Хаос, заявляют они, стал третьей из революций, последовательно освобождавших физику от догматов ньютоновского видения мира».

Что такое хаос?

«В математике хаосом называется аperiodическое детерминированное поведение динамической системы, крайне чувствительное к начальным условиям. Бесконечно малое возмущение граничных условий для хаотической динамической системы приводит к конечному изменению траектории в фазовом пространстве».

Простыми словами, хаос — это «эффект бабочки».

Взмахнула бабочка крылышками на опушке леса — вызвала цунами в океане. Маленькие отклонения в начальных условиях — большие последствия.

Так, есть версия, что к Первой мировой войне, как и к рождению нас с вами, привела невнимательность водителя эрцгерцога Франца Фердинанда австрийского, он свернул не туда и попал прямиком на одного из уже отчаявшихся заговорщиков, который, не веря своему счастью, судьбе и совпадению, тут же и застрелил эрцгерцога, чем и развязал мировую войну. Вот тут описана [эта история](#).

Теория хаоса начинается со случайного (а как иначе в такой науке) открытия метеоролога Эдварда Лоренца. Это классическая и известная история. Лоренц хотел познать природу погоды, научиться делать ее прогнозы. Только-только появились первые компьютеры, которые позволили Лоренцу подбирать ключи к природе. Моделировать погоду, разбирать ее по кирпичикам.

«Однажды зимним днем 1961 года, намереваясь изучить определенную последовательность событий, он несколько сократил исследование — приступил к построению не с начальной точки, а с середины. В качестве исходных данных ученый ввел цифры из предыдущей распечатки. Когда спустя час он вернулся, отдохнув от шума и выпив чашку кофе, он увидел нечто неожиданное, давшее начало новой науке.

Новые вычисления должны были полностью повторить предыдущие, ведь Лоренц собственноручно ввел в компьютер числа, а программа оставалась неизменной.

Тем не менее график существенно расходился с полученным ранее. Лоренц посмотрел сначала на один ряд чисел, потом на другой. С таким же успехом он мог наугад выбрать две случайные модели погоды. Первое, о чем он подумал: вышла из строя вакуумная лампа.

Но внезапно ученый все понял. Машина работала нормально, а разгадка заключалась в числах, заложенных им в компьютер. Машина могла хранить в памяти шесть цифр после запятой. На распечатку же, в целях экономии места, выдавалось всего три. Лоренц ввел укороченные, округленные значения, предположив, что разница в тысячных долях несущественна».

Простое округление начальных данных после запятой привело к совершенно другому прогнозу. Вот почему так сложно делать прогнозы погоды на длительные промежутки времени. Малейшие отклонения в начальных условиях все меняют.

Лоренц был первым, кто нащупал хаос, другие области знаний к ней пришли через десятилетия:

*«Физикам не хватало времени штудировать метеорологические журналы. Только некоторые математики оценили открытие Лоренца, и еще целых десять лет физики, астрономы и биологи открывали уже открытое. В конце концов, Лоренц был метеорологом, и никому не приходило в голову искать первое описание феномена хаоса на сто тридцатой странице двадцатого выпуска *Journal of the Atmospheric Sciences*».*

Где используется наука о хаосе? Например, в дефибрилляторах, которые запускают сердце.

«Мерцание сердца не прекратится само по себе. Этот тип хаоса устойчив. Лишь электрический разряд дефибриллятора — толчок, который любой занимающийся динамикой ученый посчитает возмущением значительной степени, — может вернуть сердце к стабильному состоянию. В целом дефибрилляторы действуют довольно эффективно, хотя их создатели, подобно конструкторам искусственных сердечных клапанов, долго блуждали в потемках».

Хаос — новая наука, которая таит в себе много загадок. Фракталы, аттракторы — это все из теории хаоса. Часть физических проблем до сих пор не разрешена, например турбулентность.

*«Турбулентность, устар. турбуленция (от лат. *turbulentus* — бурный, беспорядочный), турбулентное течение — явление, когда при увеличении скорости течения жидкости (или газа) образуются нелинейные фрактальные волны. Волны образуются обычные, линейные различных размеров, без наличия внешних сил и/или при наличии — сил, возмущающих среду» («Википедия»).*

Нам это может ни о чем не говорить, но физиков волнует этот вопрос.

«Проблема турбулентности имеет богатую историю. Все великие физики так или иначе размышляли над ней. Плавный поток разбивается на валы и вихревые токи; беспорядочные изгибы разрушают границы между жидкостью и твердой поверхностью; энергия крупномасштабного движения быстро перетекает в мелкие завихрения. Почему? Пожалуй, самые разумные идеи предлагали математики; большинство же физиков попросту опасались тратить время на изучение турбулентности, которая казалась почти непостижимой. Доказательством тому может служить история о Вернере Гейзенберге, известном ученом, занимавшемся квантовой физикой. На смертном одре он признался, что хотел бы задать Господу Богу два вопроса: об основах относительности и о причине турбулентности. „Но думаю, что Господь может ответить мне только на первый из них“, — заметил Гейзенберг».

Как теория хаоса может помочь нам с вами? Ну, вы можете чувствовать удовлетворение, что, когда разжигаете костер, где-то от этого, не исключено, зарождается ураган.

Вижу возможность применения науки о хаосе для решения вопроса с пробками. Мой город Краснодар входит в топ-25 городов мира по пробкам. И я вот заметил необъяснимое явление. С первыми каплями дождя город встает в пробку. Хотя, казалось бы, что тут такого — несколько лужиц и накрапывающий дождь, но нет... пробище. Теория хаоса это объяснила бы тем, что движение по улицам города — хаотический процесс, небольшое изменение начальных условий в виде дождя, мелких аварий порождает значительное отклонение от нормального трафика. И искать решения нужно нестандартные. Наш организм же как-то справляется с трафиком крови. Может, и городам нужны «дефибрилляторы»?

Например, фантазия: только-только начинает накрапывать дождь, как на улицы города выходят специальные машины — борцы с хаосом, они раскрашены в оранжевый цвет и движутся на определенной скорости, задают ритм дорогам. Машины как таблетки, снимающие головную боль. Или же программируем светофоры, чтобы они реагировали на дождь, изменяли время ожидания в зависимости от погоды.

Есть над чем подумать ученым.

Книга Джеймса Глика «Хаос. Создание новой науки» сложна для чтения, но ее можно использовать как экскурс в историю зарождающейся теории хаоса.

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/chaos_the_third_revolution_in_physics/

Вирус — враг мой — друг мой

Время пандемий, локдаунов и массовых умопомешательств на этой почве пробудило интерес к вирусам.

Немецкая вирусолог Карин Мёллинг не выдержала обилия заблуждений насчет вирусов и написала книгу «Вирусы. Скорее друзья, чем враги».

Вирусы в нашем организме — это наши друзья! Вся наша иммунная система создана вирусами. Одни вирусы защищают от других. Им нет смысла убивать носителей. То, что люди умирают от вирусов, по мнению автора, — это от неправильного образа жизни (пил, курил, сбита машина, но умер от ковида).

Вирусы, возможно, были первыми формами жизни. Можно сказать: «Я есть вирус». С точки зрения планеты, человечество же вирус.

Наш геном состоит на 50 % (!!!) из вирусов. При этом у нас 20 тысяч генов, а у банана — 32 тысячи, а тюльпаны — рекордсмены: у них геном в 10 раз больше, чем наш. Но это за счет повторов кода, тюльпаны увлеклись геномной операцией «копировать-вставить».

«Мировое научное сообщество испытало потрясение, когда выяснилось, что геном человека почти на 50 % состоит из ретровирусов или вирусоподобных элементов. Зачастую они являются интактными вирусами и вырожденными ретровирусами. Это одни из самых впечатляющих результатов научных исследований XXI в.»

На Земле вирусов больше, чем звезд в небе, а тех, в свою очередь, больше, чем песчинок на всех пляжах мира. Не вирусы живут среди нас, а мы присоединились к их миру.

«Мы захватчики в мире микроорганизмов, и никак иначе. Огромное количество микроорганизмов, бактерий, архей, вирусов и грибов населяет организм человека и доминирует в окружающей среде. В нашем кишечнике несколько килограммов бактерий и вирусов, но они не являются возбудителями заболеваний. Наоборот, они способствуют перевариванию и усваиванию различных веществ, в том числе и незаменимых, которые иным образом организм получить не может.»

«Вирусы составляют 98 % общего объема биомассы на Земле.»

Читаешь книгу «Вирусы. Скорее друзья, чем враги» и удивляешься, как мы с вами еще живы? Эти ученые-растяпы...

«Помнится, когда мы смотрели на препарат ВИЧ в центрифужной пробирке, он был мутным, в отличие от всех других вирусов, выращенных в лабораторных условиях. Мы рисковали жизнью, сами того не зная. Однажды во время трансатлантического перелета я попросила стюардессу положить пробирку с

образцом вируса в холодильник, и она лежала рядом с едой для пассажиров. Правда, пробирка была закрыта пробкой и опасности не было. И все же!»

Или: «Получив большой объем ДНК, мы неожиданно обнаружили, что все образцы, пробирки с исследуемым материалом и реагенты заражены ДНК. Где-то произошла утечка, и до того, как нам удалось устранить проблему с должной системой биозащиты, оказалось, что мы все вакцинированы — вакцина попала в организм через нос и легкие. ДНК не пострадала!»

Существуют гигантские вирусы. Их только недавно открыли, они почти бактерии.

«У гигантских вирусов есть еще одно удивительное свойство. Да, так и есть: это вирусы вирусов. Гигантские вирусы могут инфицироваться другими вирусами и обеспечивают такие же условия для их репликации, как реальный хозяин. Это исключительное свойство гигантских вирусов. Обычно вирусы инфицируют клетки, однако эти гигантские вирусы могут служить клетками для других вирусов, что, в свою очередь, делает гигантские вирусы более похожими на клетки. Гигантские вирусы — это „почти клетки“. Вирусы вирусов называют „виорофаги“ по аналогии с бактериофагами, вирусами бактерий. Их называют Sputnik („Спутник“) или Ма-виорофагами».

Вирусы видят!!!

«Гигантские вирусы несут в себе предшественника цветового рецептора — протеородопсин. Это так называемый рецептор-с-семью-трансмембранными-доменами (7ТМ-рецептор), широко распространенный сигнальный трансдуктор, который сворачивается в мембране семью спиралями. У человека этот рецептор используется для передачи световых сигналов. Однако у гигантских вирусов произошла точечная мутация в третьей спирали, которая позволяет принимать свет, но дальнейшей передачи сигнала не происходит. Ничего удивительного в этом нет, ведь сигналам как будто и идти некуда. Квант света активизирует вирус, а вирус побуждает хозяина плыть на свет, на поверхность моря, где можно ожидать обилия пищи. Такой механизм называется фототаксисом. Он не только дает преимущества хозяину, но и вполне согласуется с принципом производства вируса, обеспечивая получение максимального потомства — чем более благополучен хозяин, тем лучше для вируса. Предпочтение отдается зеленому цвету — исследователи выяснили даже это».

Вирусы чувствуют нас.

«Вообще-то механизм действия стресса у человека аналогичен стрессу у бактерий и активизирует герпесвирусы. Это фантастические „пси-сенсоры“, которые замечают проблему, прежде чем мы ее осознаем. Вирусы активизируются, если человек переживает горе, если у него слишком много профессиональных обязанностей и ему приходится много работать, если он волнуется перед экзаменами и на приеме у стоматолога, если не высыпается, в

ряде случаев это вызвано гормонами, а иногда и слишком сильным солнечным светом. Затем герпес „выползает“ из своих ниш, оправдывая название».

Предположу, раз такое дело, что вирусы читают наши мысли и, более того, создают навязчивые мысли! Герпес любит про политику поговорить. Отследил, что появление навязчивых мыслей на определенную тематику — предвестник заболевания или уже хроника. То есть, нейтрализовав вирус, можно и мысли почистить, к тишине в голове прийти. Отследите свое мышление после приема антибиотиков (не говорите, что они не убивают вирус, понаблюдайте).

Из книги Карин Мёллинг «Вирусы. Скорее друзья, чем враги» вы узнаете о вирусах больше, чем вам нужно знать. Рекомендую для расширения кругозора и осознания того невидимого мира вирусов, который нас окружает.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/virus_is_my_enemy_-_my_friend/

«Скоростная полоса миллионера»

Как быстро разбогатеть и выйти на пенсию молодым?

Миллионер Эм-Джей ДеМарко написал книгу «Скоростная полоса миллионера», где рассказывает, что дорога к богатству и финансовой свободе есть, она просто спрятана.

Книга развенчивает миф о том, что нужно богатеть медленно. Откладывайте 10 % со своей зарплаты — и через 50 лет вы станете миллионером. Все это хорошо, за исключением того, что через десятки лет большинство людей просто уже будет закопано в землю. Или их здоровье не позволит им насладиться созданным богатством. Вы видели молодых людей, которые разбогатели на индексных фондах? Вот то-то.

Эм-Джей ДеМарко критикует Роберта Кийосаки и авторов книг типа «Ваш сосед — миллионер», которые предлагают откладывать и вкладывать. При этом же сам автор по ходу книги выдает их мысли за свои.

Как сам Эм-Джей ДеМарко стал миллионером? Началось все с того, что однажды его зацепила машина ламборгини, в которую сел 25-летний человек. Какого черта? Как он может позволить себе такой автомобиль? Эти мысли пронеслись в голове автора, он набрался смелости и спросил у владельца ламборгини: «Как вы зарабатываете на жизнь?» Парень ему дружелюбно ответил: «Я предприниматель».

С этого момента в жизни Эм-Джей ДеМарко все изменилось, ему открылась Скоростная полоса богатства и истина. Он осознал, что может стать предпринимателем.

Он начал читать книги о миллионерах, которые разбогатели в молодости, сделали себя сами, и их богатство не происходило от физических способностей, актерского мастерства или эстрады. Дальше по книге следует классическая история успеха, когда человек был никем, а стал всем. Депрессия, работа в трущобах и вот наконец-то шанс!

Во время работы водителем лимузинов Эм-Джей ДеМарко услышал от клиента, что нет толкового сервиса для заказа лимузинов. Он на коленке смастерил сайт, и дело пошло! Это было еще до эпохи доткомов, и его проект купили за миллионы долларов. Он мгновенно разбогател. Затем он выкупил обратно свой сайт, когда его новые владельцы не справились с управлением, довел его до ума и заработал еще миллионы долларов. На этом он и прозрел!

Когда человек становится богатым, выходит на новый уровень, то он хочет закрепиться на нем, пойти дальше, для этого он изучает еще больше книг о богатстве, думает сам.

Книга «Скоростная полоса миллионера» — это размышления богатого человека о том, как можно теоретически и практически разбогатеть. Удивительно, что его мысли один в один перекликаются с моими тысячами статей на эти же темы, а есть вещи, до которых Эм-Джей ДеМарко так и не додумался. Но нет пророка в своем отечестве.

Что же предлагает Эм-Джей ДеМарко? Он рассматривает три дорожных карты жизни:

1. Обочина.
2. Медленная полоса.
3. Скоростная полоса.

Уравнение богатства пешехода на обочине: $\text{Богатство} = \text{Доход} + \text{Долги}$. Вы сами знаете таких чудиков, которые работу работают и при этом еще влезают в долги ради потребления. Они обречены на бедность. От разорения их отделяет одна-две невыплаченные зарплаты. Можно иметь большой доход, но идти по обочине. В качестве примера вспомните звезд шоу-бизнеса, которые остались без средств к существованию, когда не смогли проводить концерты.

На обочине находится большинство людей, которые живут от зарплаты до зарплаты и тратят деньги на потребление, да еще и в кредит. «Это жизнь раба», — считает Эм-Джей ДеМарко.

Вторая дорожная карта — Медленная полоса.

«Медленная полоса — это пожизненная ставка на то, что жертвоприношение сегодня принесет более богатое завтра».

На этой полосе находятся люди, которые хорошо зарабатывают, откладывают и вкладывают, инвестируют и надеются разбогатеть в будущем.

Уравнение богатства на этой полосе: $\text{Работа} + \text{Рыночные Инвестиции}$. Пункт назначения: комфортный выход на пенсию.

Проблема этого пути в том, что до пенсии нужно еще дожить, лучшие годы позади, и не факт, что твои инвестиции сработают.

На Медленной полосе находятся люди, у которых хорошо оплачиваемая работа, они не берут кредиты, инвестируют. Но они меняют время своей жизни на деньги. А истинно богатые люди не работают ради денег. Они отвязываются от этой взаимосвязи, потому что, меняя время на деньги, богатым не станешь.

Эм-Джей ДеМарко разносит концепцию сложного процента на этой полосе, потому что она, по его мнению, не работает на тех крошечных суммах, которые люди инвестируют. Инвестируйте по 250 \$ в месяц в течение 50 лет — и вы выйдете на пенсию богатым, если не помрете раньше. Сложный процент работает

на больших деньгах. Да и вы его не контролируете! Вы зависите от финансовых рынков. Что там будет с акциями через 50 лет?

«Богатство не может быть приумножено, если оно математически прямо привязано ко времени. Время — это ваше основное топливо. Его не следует обменивать на деньги».

Миллионером на Медленной полосе можно стать через 30 лет. Но доживете ли вы до этого времени и нужно ли оно вам тогда это все будет? Хотя это лучше, чем жизнь на пенсию.

Что же такое Скоростная полоса? Это создание своего бизнеса. Взрывное богатство, а затем инвестиция капитала и пассивный доход всю жизнь.

Как создать свой бизнес? Искать проблемы людей и решать их в промышленных масштабах. Стать производителем, а не потребителем. Отвязать богатство от времени. То, о чем столько пишу. Даже курс сделал, когда мне не было еще 30 лет, — [«Могущество времени»](#). И вот мне уже 40, а идеи-то сработали. Но почему-то меня не слушают. Видно, мне нужна ламборгини, чтобы быть услышанным. Эм-Джей ДеМарко рассказывает, что и как можно создать в бизнесе, как обслуживать клиентов, выбирать людей. Успех — это процесс, а не событие, как выигрыш в лотерею.

В книге «Скоростная полоса миллионера» много толковых идей от богатого человека. Призываю читать такие книги, чтобы изменить парадигмы своего мышления. Понять, как мыслят богатые люди. Эм-Джей ДеМарко призывает читать книги, слушать аудиокниги. Что может быть проще?

Успех Эм-Джея ДеМарко могу разложить по полочкам в рамках своей концепции успеха. Он задался намерением разбогатеть, он начал действовать, ему выпал шанс (он услышал проблему клиента лимузинов), он развернул шанс, а затем закрепил успех, когда начал изучать тему богатства. Его история напоминает мне мой же собственный путь. Я готов подписаться под каждой главой, тем более все это у меня уже [написано](#) и озвучено в [тысячах подкастов](#), только другими словами.

Открытием книги «Скоростная полоса миллионера» стала мысль, что инвестировать, чтобы насладиться деньгами в старости, — ошибочный путь. Конечно, это лучше, чем ничего, но так ты не станешь богатым в молодости.

Богатство создается бизнесом.

«Количество денег в вашей жизни — это просто отражение того количества ценности, которое вы дали другим».

Рекомендую книгу Эм-Джея ДеМарко «Скоростная полоса миллионера».

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/millionaires_high-speed_lane/

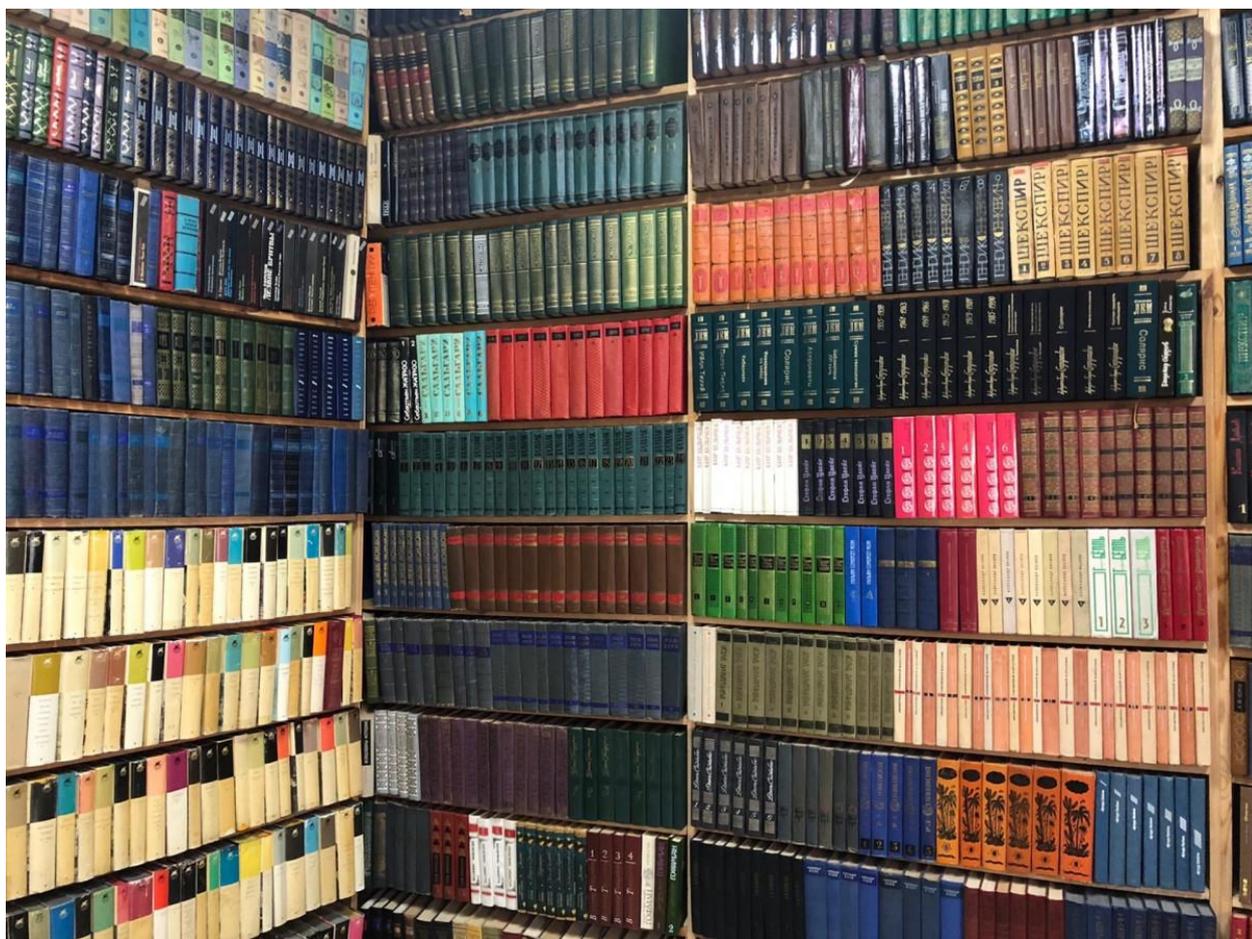
Пегас, холостяк и логика

Секрет успеха — задавать правильные вопросы. И Вселенная тебе ответит.

Не нужно задаваться дурацкими вопросами типа: «Как они живут на такую маленькую зарплату?» Оно вам надо — получить этот опыт, испытать на своей шкуре ответ? Вот то-то, отмечайте сразу такие вопросы. Тщательно подходите к формулировке вопроса, а потом ловите ответ в виде разворачивающихся ситуаций.

Стоило мне написать [заметку](#), в которой задался вопросом: «Как мы понимаем, что в мысли есть смысл и она не бредовая?», как незамедлительно получил ответ.

Случайно блуждал по краснодарскому книжному рынку и зашел в новую для себя лавочку. Меня заманила витрина из философских книг, которые никогда не читал. Купил книгу Уилларда Куайна [«С точки зрения логики. 9 логико-философских очерков»](#). Даже не знаю, зачем она мне была нужна.



Дома начал читать, а там рассматриваются вопросы, которые поднял в заметке про смысл. Как будто Вселенная знает содержание всех книг и наводит тебя на ответы.

Философ Уиллард Куайн писал:

«МакЛ' и я можем вполне соглашаться, классифицируя лингвистические формы на осмысленные и бессмысленные, даже при том, что МакЛ' будет понимать осмысленность как обладание (в определенном смысле слова 'обладание') некоторой абстрактной сущностью, которую он называет значением, тогда как я — нет».

Ничего не понятно, но люди хоть думают над этим.

Книга «С точки зрения логики. 9 логико-философских очерков» — это обалденный способ заморочить себе голову на ночь глядя. О чем только люди не думают!

Философы серьезно рассуждают на тему «Есть ли Пегас?» Ну Пегас. Этот сферический конь с крыльями в вакууме.

«Так, возьмем Пегаса. Если бы Пегаса не было, доказывает МакЛ', мы, когда используем данное слово, не могли бы говорить о чем бы то ни было, следовательно, бессмысленно было бы говорить даже то, что Пегаса нет. Таким образом, думая показать, что последовательно отрицать Пегаса нельзя, он делает вывод, что Пегас есть».

Классика жанра: «Суслика нет, но он есть».

Как разрулить противоречие, что мы говорим о Пегасе, которого нет, но раз мы говорим, значит, он есть? Философы на десятках страниц разглагольствуют на эту тему, вводят даже слово «пегаситься».

В следующей главе философы разбирают синонимию на примере слов «холостяк» и «неженатый человек». Задумайтесь, зачем нужны синонимы? Можно ли заменять одно слово другим?

Причем вся их конструкция тождественности, которую они вывели, может быть разрушена моим высказыванием: «Он был женат, но в душе чувствовал себя холостяком». На примере этого выражения показываю, что холостяк \neq неженатый человек.

Польза таких книг, как «С точки зрения логики. 9 логико-философских очерков», в том, чтобы посмотреть, как люди замораживаются с языком и какие вопросы поднимают. Федора Гиренка с его книгой «Абсурд и речь» на них нет.

Мы рождаемся, а язык уже есть. Орфография и грамматика заданы нам всей историей человечества. Мы смотрим на мир через фильтры языка, которые задали нам наши предки. Они расчертили мир, мы же даже не подвергаем эти чертежи восприятия сомнению. Солнце всходит и заходит, тогда как в реальности вращается Земля, а Солнце никуда не девается. Философы пробуют привнести в язык математику, чтобы добиться его непротиворечивости с точки зрения логики.

Например (это уже мысли от меня), классическое высказывание «Все мужики — козлы, а бабы — дуры» ошибочно логически. Достаточно найти одного мужика не козла или умную женщину (из семи-то миллиардов людей), чтобы разрушить это высказывание (подсказка: этот человек — вы, не козел же и не дура).

Если вам вдруг на ночь захочется побыстрее заснуть, то полистайте книгу «С точки зрения логики. 9 логико-философских очерков». Скачать:

<https://www.klex.ru/p9w>

Из книги вы узнаете, например, можно ли в одну реку войти дважды. Спойлер: да, можно.

«Истина в том, что вы можете войти в одну и ту же реку дважды, но не в один и тот же срез [stage] реки. Вы можете войти в два среза, которые суть срезы одной и той же реки, а это и есть то, что определяет ваше вхождение в одну и ту же реку дважды. Река — это процесс во времени, и срезы реки суть его мгновения. Идентификация реки, в которую вошли однажды, с рекой, в которую вошли снова, как раз и есть то, что определяет наш основной предмет (т. е. реку) как процесс в противоположность срезу».

Спокойной ночи.

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/pegasus_the_bachelor_and_logic/

Как сохранять богатство во время перемен

Как сохранить богатство во время кризисов? Что делать, когда четыре всадника Апокалипсиса — Мор, Война, Голод и Смерть — мчатся по миру?

Бартон Биггс в книге «История инвестиционных стратегий. Как зарабатывались состояния во времена процветания и во времена испытаний» рассказывает, как эту проблему решали люди во время Второй мировой войны.

Его книга — это описание хроники военных действий, историю которых он почерпнул из других книг и даже, кажется, голливудских фильмов. Изредка автор вспоминает, что цель его книги несколько иная, и разбавляет повествование о битвах графиками биржевых котировок, которые ни о чем не говорят по существу.



Рис. 3.6. Цены на акции в Англии, 1935–1945

Источник: Citigroup

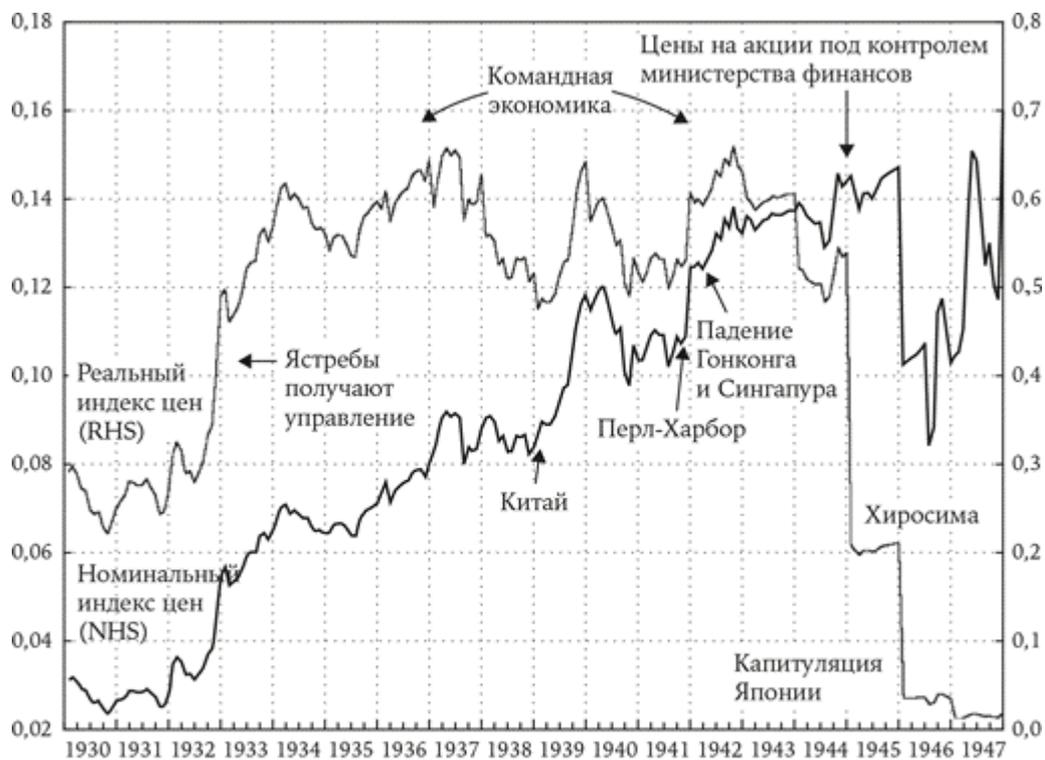


Рис. 8.3. Японский фондовый индекс: 1930–1947 (реальный и номинальный)

Источник: Citigroup; Credit Suisse; Traxis Partner LLC.

Книга «История инвестиционных стратегий» интересна тем, что передает упадническое настроение тех времен, которое отдаленно испытывают люди в марте 2022 года. Все, что происходит, уже было, и в гораздо худшем проявлении.

Обычных людей и правителей мира мучала во время войны сильнейшая депрессия.

«Однажды он (Черчилль) описал свои приступы, как визиты депрессивного „черного пса“, который всю жизнь периодически преследовал его. Это огромное, волосатое, дурно пахнущее существо внезапно появлялось и тяжело садилось ему на грудь, придавливая его затхлым, больным собачьим дыханием».

Книга полна вставок стихов, которые передают атмосферу тех лет.

«В сентябре того года неизвестный пилот RAF прикрепил к стене своего дежурного помещения стихотворение У. Б. Йейтса „Ирландский летчик предчувствует смерть“.

*Судьба исполнит свой обет
За облаками мне, вдали.
С кем бьюсь, к тем ненависти нет,
К тем, за кого я, нет любви»*

Также рассказываются по ходу дела истории:

«Наиболее интересной была сцена, в которой Гитлер и Браун оживленно беседуют. Она стоит спиной к камере, но очевидно, она только что сказала Гитлеру, что не может найти платье, которое она хочет надеть на ужин. Гитлер довольно ворчливо говорит ей: „Вы жалуетесь мне на платье, когда я должен беспокоиться о том, окружена ли одна из моих армий!“»

Что ценится во время военных действий?

«В начале 1940-х годов во Франции, по общему мнению, обладание богатством позволяло вам получать еду, лекарства, сигареты, спиртное и одежду на черном рынке. Вы все еще могли продавать акции, снимать деньги в банке. Можно было продать имущество и на вырученные деньги купить кое-что из необходимого. К 1944 году и зиме 1945 года это было уже не так. Товаром с максимальной покупательной способностью были еда, теплая одежда и, возможно, бутылка довоенного вина».

«Могли ли вы обменять даже золото на еду в Японии в те первые лютые холодные послевоенные зимы? Те, кто застал это, говорят, что теплая одежда и еда были самыми желанными предметами бартера. Люди хотели сначала избавиться от холода и голода, а уж потом приобретать имущество. Одна европейская семья, пережившая войну в Японии, обнаружила, что на одежду выменять можно было гораздо больше, чем на драгоценности, и выжила в голодные годы, обменивая на еду запасы свитеров и шинелей».

Как же сохранить капитал в смутные времена?

Бартон Биггс дает раскладку по странам, но делает это постфактум, когда все уже произошло. Например, в Японии после войны коммерческие и жилые земли были великолепной инвестицией. Книгу даже можно не читать, чтобы понять, что происходит с активами во время войны.

Недвижимость уничтожается или экспроприируется. Произведения искусства нужно еще суметь сохранить и вывезти.

«Однако лучшая часть коллекции галереи была снята с рам, упакована в коричневые бумажные пакеты и увезена в замок близкого друга во Франции, в суровом и отдаленном регионе Дордонь, в свободной зоне, где, как полагали братья, немцы никогда не появятся. Картины были спрятаны под карнизом замка, который был построен в 1811 году по образцу Белого дома США. К сожалению, когда немцы оккупировали Свободную зону в 1943 году, возможно, разгневанные подражанием Белому дому, они разграбили замок, вывезли всю мебель, фламандские гобелены, старинные персидские ковры и постельное белье, а затем намеренно и методично сожгли замок дотла. Бесценные картины, предположительно, сгорели необнаруженными...»

Золото нужно суметь спрятать. Вклады в швейцарских банках не надежны, после войны швейцарцы кинули наследников вкладчиков.

«Во время последнего разговора Эстель с отцом, он сказал дочери через тюремную ограду: „Не беспокойся о деньгах. У тебя достаточно денег в Швейцарии“. Он сказал ей название банка, в котором хранились его сбережения. Затем он просунул палец сквозь колючую проволоку, чтобы последний раз дотронуться до дочери, и заставил ее повторить полученную информацию, дабы убедиться, что она ничего не упустила. На следующий день его перевезли в лагерь смерти Майданек, и больше о нем никто никогда не слышал.

А вот Эстель уцелела, пережив всю войну в оккупированной Франции, и в 1946 году обратилась в банк Credit Suisse в Женеве, чтобы получить причитающиеся ей деньги. Служащий банка достал папку с надписью „Й. Сапир“. Эстель представилась, предъявила паспорт и показала ему рукописные записи отца о состоянии счета, однако служащий заявил, что доступ к деньгам ей смогут предоставить только после ознакомления со свидетельством о смерти ее отца. На что она возмущенно осведомилась: „А от кого вы хотите, чтобы я получила свидетельство, от Адольфа Гитлера?“ Но представитель банка оставался непреклонен...»

Акции как сохранение капитала — хорошая тема, если это акции страны-победителя.

Бартон Биггс в итоге рекомендует диверсификацию: индексные фонды и... ферму где-то вдали от цивилизации.

Книга «История инвестиционных стратегий. Как зарабатывались состояния во времена процветания и во времена испытаний» — это описание военных действий. Она не про инвестиции или сохранение капитала. Не нужно читать эту книгу, чтобы понять, что происходит с богатством во время военных действий. Это очевидно.

С другой стороны, Бартон Биггс подводит итог своей книги высказыванием Конфуция: *«Изучайте прошлое, если хотите предугадать будущее».*

Если вам кажется, что сейчас все плохо, то прочтите книгу Бартона Биггса. Все это уже было, и в гораздо худших проявлениях. И люди справились!

Адрес заметки в интернете:

https://www.b17.ru/blog/how_to_preserve_wealth_during_changes/

«Квантовая вселенная»

Если вы любите на досуге изучать квантовую физику, то рекомендую книгу Брайана Кокса и Джеффа Форшоу «Квантовая вселенная».

Она будет особенно полезна, если вы уже много чего прочитали по квантовой физике и так еще ее и не понимаете. После прочтения вы будете не понимать ее еще больше, но делать это с умным видом. Мысли из книги «Квантовая вселенная» описывают эту физику под иным углом, которого не встречал в другой литературе.

Опишу вкратце идеи книги «для чайников». Начнем с основ квантовой физики и вопроса: «Если мы возьмем частицу и ничего с ней делать не будем, где она будет в следующее мгновение?»

«Исааку Ньютону на такой очевидный вопрос отвечать было бы даже скучно: если мы размещаем где-то частицу и ничего с ней не делаем, она никуда и не движется. Но природа весьма категорично утверждает, что это попросту неверно. На самом деле Ньютон не мог ошибиться еще сильнее. А вот и правильный ответ: частица в следующий момент может оказаться в любой точке Вселенной».

Зайдите в комнату, закройте за собой дверь и обдумайте в тишине вышесказанное, пребывайте в комнате, пока вы не удивитесь происходящему во Вселенной. В следующий момент времени частица может прыгнуть в любое место во Вселенной!

«Наша частица будет одновременно и в нанометре от исходного положения, и в миллиарде световых лет отсюда, в ядре звезды отдаленной галактики. Звучит, говоря по-простому, странно... Мы предполагаем, что, в отличие от водяной волны, электронная волна распространяется по всей Вселенной мгновенно».

Если мы хотим рассчитать, где окажется частица в следующий момент времени, то мы можем узнать только вероятность ее там обнаружения. И для этого нужно учесть все возможные варианты перемещения этой частицы во Вселенной из точки А в точку Б, посчитать их вероятности, сложить и получить результат. Это явление даже имеет сексуальный подтекст и называется «оргия квантовой интерференции».

Моя аналогия. Представьте, сколько у вас маршрутов добраться от дома до работы (института). Можно пойти так, можно иначе. На фундаментальном уровне частица проходит все пути одновременно! Возможно, это нам только кажется, что мы идем одним путем, наши двойники в параллельных вселенных избирают все возможные другие пути, мы вместе потом коллапсируем в одну реальность, а может, расщепляемся на бесконечное количество параллельных вселенных (но это уже из других книг).

Вас это не пугает? А должно бы!

«Нильс Бор, например, известен такой фразой: „Те, кто не пришел в ужас при знакомстве с квантовой механикой, просто не могут ее понять“. Ричард Фейнман предварил третий том „Фейнмановских лекций по физике“ словами: „Думаю, могу с уверенностью сказать, что никто не понимает квантовую механику“».

Квантовую физику открывали «дети».

*«Лишь Макс Борн, один из старейших на 1926 год физиков, работавших в области квантовой теории (он находился в почтенном возрасте 43 лет), дал верную интерпретацию уравнения в статье, вышедшей спустя всего четыре дня после работы Шрёдингера. О возрасте мы заговорили потому, что в середине 1920-х годов квантовая теория имела прозвище *Knabenphysik* — „мальчишеская физика“, потому что многие из ее ключевых деятелей были молоды.*

В 1925 году Гейзенбергу было 23, Вольфгангу Паули, со знаменитым принципом которого мы встретимся позже, исполнилось 22, как и Полю Дираку, британскому физику, который первым вывел уравнение, верно описывающее электрон. Часто говорят, что молодость освободила их от старых способов мышления и позволила полностью отдаться радикально новой картине мира, которую предоставляла квантовая теория. В этой компании 38-летний Шрёдингер был стариком, и он действительно так до конца и не освоился с той теорией, в разработке которой сыграл ключевую роль».

Книга «Квантовая вселенная» объясняет и показывает, как рассчитывается вероятность обнаружения частиц в заданной точке с помощью техники циферблатов (не встречал в других книгах такого понятного описания).

Дальше — больше. Чтобы вычислить положение одной частицы, нужно просчитать все ее пути во Вселенной. А если частиц две? Каков будет результат их взаимодействия? Как я понял, нужно рассчитать все возможные способы их контакта, даже учитывая петли во времени, сложить вероятности этих событий и получить вероятность результата в заданной точке Вселенной. Раз в любой следующий момент времени частица может прыгнуть в любую другую точку Вселенной, выходит, что все связано со всем и размыто по Вселенной в виде волны.

Электрон, находящийся, например, в атоме водорода, в любой момент времени может прыгнуть в другой атом, то есть нельзя сказать, как я понял, что этот электрон принадлежит этому атому, если в следующий момент времени он телепортируется на другой конец Вселенной. Но это еще не всё!

«...каждый электрон во Вселенной осведомлен о состоянии каждого другого электрона. И останавливаться на электронах необязательно: протоны и нейтроны тоже можно считать фермионами, так что каждый протон знает о других протонах и каждый электрон знает о других электронах. Связь между

частицами, из которых состоит наша Вселенная, настолько тесна, что распространяется на всю Вселенную. Связь эта эфемерна в том смысле, что для сильно отдаленных частиц разница энергий настолько мала, что не оказывает сколь-нибудь существенного воздействия на нашу повседневную жизнь. Это одно из самых странно звучащих утверждений, к которым мы пришли на страницах книги. Кажется, что заявление о взаимосвязи каждого атома во Вселенной с каждым другим — это брешь, через которую может прорваться всякая холистическая бессмыслица».

Как вам такое? Вы прямо сейчас связаны со всеми атомами во Вселенной! Движение вашей мысли перекраивает Вселенную!

В книге «Квантовая вселенная» рассматриваются вопросы, которые волнуют ученых. Например, почему мы не проваливаемся сквозь землю?

«То, что мы не проваливаемся сквозь землю, само по себе несколько удивительно. Объяснять это тем, что земля твердая, не особенно эффективно, во многом благодаря открытию Резерфорда, что атомы — это почти полностью пустое пространство. Ситуация удивляет еще больше, потому что, насколько мы знаем, фундаментальные частицы природы размером не обладают вовсе».

Целая глава пытается объяснить, почему мы не проваливаемся сквозь землю, но там все слишком сложно для понимания. Если коротко:

«Мы пока еще окончательно этого не доказали, но замечание о том, что электроны избегают друг друга, разумеется, имеет последствия для атомов и понимания того, почему же мы не проваливаемся сквозь землю».

Теперь становится понятно не только то, что электроны в нашей обуви отталкиваются от электронов земной поверхности по правилу отталкивания одноименных зарядов, но и то, что они отталкиваются, потому что естественным образом избегают друг друга в соответствии с принципом Паули. Оказывается, согласно доказательству Дайсона и Ленарда, именно это избегание и не позволяет нам провалиться сквозь землю».

Также авторы объясняют, как работает проводимость, как устроен транзистор. Авторы так бодро и радостно раскрывают свое понимание устройства квантовой вселенной, а потом на миг замирают в экзистенциальной мысли, что такими темпами они существуют во множественной вселенной.

«Но последствия такого серьезного восприятия шокируют, потому что придется представить, что Вселенная — это когерентная суперпозиция любых действий, которые могут произойти, а воспринимаемый нами мир (который, как мы предполагаем, конкретная реальность) таков лишь потому, что мы ошибочно считаем, что при измерении теряется когерентность... Если измерение не разрушает квантовой связности, то в каком-то смысле вся жизнь протекает внутри одной гигантской диаграммы Фейнмана, и наше желание

думать, что происходят некие определенные вещи, — следствие нашего слишком приблизительного восприятия мира».

Другими словами, мы с вами скользим между существующими вечно блоками пространства-времени. Бороздим параллельные вселенные.

Книга Брайана Кокса и Джеффа Форшоу [«Квантовая вселенная»](#) научна и содержит много математики. Если хотите разобраться, как устроен наш мир, то рекомендую к прочтению.



P. S.

«Путешествуй по параллельным вселенным, это весело», — говорили они. Доперемещался по блокам пространства-времени во вселенную, где на трамваях нарисована большая буква Z (Zoggo), а внутри них сидят люди в масках, с вирусом борются даже не с помощью молитв, а QR-кодами и цветными пропусками, Рамзан Кадыров общается в Твиттере с Илоной Маск... А ведь пришел из мира, где еще 3 года тому назад все было нормально.

Адрес заметки в интернете: https://www.b17.ru/blog/the_quantum_universe/