



ЗАКОНЫ ВЕЛИКОГО КОМБИНАТОРА

Как стать великим комбинатором? Как стать богатым и успешным в современной России.

Читатель! Ты взял в руки книгу, которая может изменить твою жизнь.

Спокойные, тихие будни останутся позади.

Послав к черту правила игры, которые навязывает тебе общество (мораль, предрассудки, религиозные нормы и пр.), ты пойдёшь по дороге идейного борца за денежные знаки.

Великие писатели XX века Ильф и Петров в метафорической, иносказательной форме дали тебе все необходимые знания для Успеха. Однако из многих миллионов почитателей их творчества, лишь немногие могут отделить зерна от плевел и прочесть зашифрованные рецепты реально применимых в жизни приемов Остапа Бендера.

В этой небольшой книге содержится суть жизненного стиля Великого Комбинатора.

Путь Великого Комбинатора – рискованный путь. Знания Остапа Бендера – опасные знания. Опасность и риск всегда рядом. Уверен ли ты в своих силах?

Итак, *жизнь это сложная штука, но эта сложная штука открывается просто, как ящик. Надо только уметь его открыть. Кто не может открыть, тот пропадает!*

Граждане! Жизнь диктует свои законы, свои жестокие законы.

СОДЕРЖАНИЕ	
ЗАКОН 1	Жизнь - это сложная штука, но, эта сложная штука открывается просто как ящик, надо только уметь его открыть. Кто не может открыть, тот пропадает.....4
ЗАКОН 2	Действовать, действовать и действовать.....7
ЗАКОН 3	Не устраивайте преждевременные истерики, если вы уже не можете переживать то, переживайте молча.....11
ЗАКОН 4	Действовать смело, никого не спрашивать, побольше цинизма, людям это нравится.....14
ЗАКОН 5	На голодный желудок нельзя говорить глупые вещи, это отрицательно влияет на мозг.....17
ЗАКОН 6	Учитесь торговать.....22
ЗАКОН 7	Согласны? Ну, по глазам вижу, что согласны.....29
ЗАКОН 8	Время, которое мы имеем, это деньги, которые мы не имеем.....40
ЗАКОН 9	Прежде всего, система.....43
ЗАКОН 10	Финансовая пропасть самая глубокая из всех пропастей, в нее можно падать всю жизнь.....47
ЗАКОН 11	Раз в стране бродят какие-то денежные знаки, то должны быть люди, у которых их много.....52
ЗАКОН 12	Рио-де-Жанейро - это хрустальная мечта моего детства, не касайтесь ее своими лапами.....54
ЗАКОН 13	Людей, которые не читают газет, надо морально убивать на месте.....61
ЗАКОН 14	Не делайте из еды культа.....65
ЗАКОН 15	Я изучаю души своих пациентов, и мне почему-то всегда попадаются очень глупые души.....69
ЗАКОН 16	О деньгах не надо думать, они валяются на дороге, и мы их будем подбирать по мере надобности.78
ЗАКОН 17	Счастье никого не поджидает, эту наивную девушку надо ловить, ей нужно понравиться, за ней нужно ухаживать.....80
ЗАКОН 18	Люди больше всего пугаются непонятного.....85
ЗАКОН 19	Главное - слава и власть, которую дают деньги.....88
ЗАКОН 20	Золотой теленок отвечает за все.....91

Закон 1. Жизнь это сложная штука, но эта сложная штука открывается просто, как ящик. Надо только уметь его открыть. Кто не может открыть, тот пропадает.

ТОЛКОВАНИЕ

Закон был сформулирован Остапом после визита к мадам Грицацуевой. Ипполит Матвеевич предложил или купить, или выкрасть стул. Остап отверг эти предложения своего компаньона.

«Ипполит Матвеевич опомнился.

- Хочется ведь скорее, - сказал он умоляюще.
- Скоро только кошки родятся, - наставительно заметил Остап. – Я женюсь на ней.
- На ком?
- На мадам Грицацуевой.
- Зачем же?
- Чтобы спокойно, без шума покопаться в стуле.
- Но ведь вы себя связываете на всю жизнь!
- Чего не сделаешь для блага концессии!
- На всю жизнь! – прошептал Ипполит Матвеевич.

Ипполит Матвеевич в крайнем удивлении взмахнул руками. Пасторское бритое лицо его ощерилось. Показались не чищенные со дня отъезда из города N голубые зубы.

- На всю жизнь! – прошептал Ипполит Матвеевич. – Это большая жертва.
 - Жизнь! – сказал Остап. – Жертва! Что вы знаете о жизни и о жертвах? Вы думаете, что, если вас выселили из особняка, вы знаете жизнь? И если у вас реквизируют поддельную китайскую вазу, то это жертва? **Жизнь, господа присяжные заседатели, это сложная штука, но, господа присяжные заседатели, эта сложная штука открывается просто, как ящик. Надо только уметь его открыть. Кто не может открыть, тот пропадает.** Вы слыхали о гусаре-схимнике?»

Великий комбинатор проиллюстрировал закон поучительной историей о блестящем гусаре, графе Алексее Буланове, герое аристократического Петербурга, который «пошел в монахи, чтобы постичь жизнь... Он удалился в лесную землянку и стал жить в дубовом гробу». Схимник «считал свою жизнь мудрой, правильной и единственно верной. Жить ему стало необыкновенно легко, и мысли его были хрустальными. Он постиг жизнь и понял, что иначе жить нельзя».

Однако через двадцать три года «великого подвига», в его гробу завелись клопы, с которыми он безуспешно боролся. И «через два года от начала великой борьбы отшельник случайно заметил, что совершенно перестал думать о смысле жизни, потому что круглые сутки занимался травлей клопов.

Тогда он понял, что ошибся. Жизнь так же, как и двадцать пять лет назад, была темна и загадочна. Уйти от мирской тревоги не удалось. Жить телом на земле, а душой на небесах оказалось невозможным.

Тогда старец встал и проворно вышел из землянки... Жизнь была прекрасна. Старец, не оглядываясь, пошел вперед.

Сейчас он служит кучером конной базы Московского коммунального хозяйства».

Из 1-го закона следует, что:

Социальная жизнь сложный объект. Но чтобы преуспеть в жизни нужно действовать просто и решительно.

В жизни каждый открывает свою миссию и цель, свой смысл бытия. Кто не может открыть, тот пропадает.

Почувственная история о гусаре-схимнике обогащает 1-й закон новыми оттенками смысла.

Во-первых, жизнь *«темна и загадочна»*.

Во-вторых, *«жить телом на земле, а душой на небесах ...невозможно»*.

В-третьих, жизнь – *прекрасна: не оглядываясь, идите вперед.*

Откройте глаза! «Окружающий нас мир меняется, требуя соответствующих изменений и от нас. Человеческая сущность не высекается навечно из гранита, она не может в детстве окончательно сформироваться так, чтобы больше уже не меняться. Жизнь – это адаптация, процесс непрерывного обновления и изменения»¹.

От рождения до могилы мы постоянно меняем свои роли в театре жизни. В этом театре и режиссёр, и суфлер, и публика – общество.

Общество формирует нас согласно собственным традициям, определяя то в нас, что оно признает значимым.

Но не все, что хорошо для общества, хорошо для человека живущего в обществе. Обществу нужен управляемый человек. Человек действующий и думающий стандартно.

Стандарт, шаблон, накатанная колея жизни превращает человека в «существователя» (по гоголевскому выражению). Вместо радости жизни – ритуалы общества. Вместо высот в социальной иерархии – низ или середина общественной пирамиды. Человек, пойманный в сети общественных стандартов и шаблонов, становится частью массы, общество забирает его индивидуальность.

Вырваться из тисков общественного бытия, жить не по шаблону могут лишь те, кто наделен комбинаторным мышлением. Живущий по законам великого комбинатора побеждает и добивается успеха потому что, управляет теми, кто превратил свою жизнь в шаблон.

Конечно, «понятие жизненного успеха для каждого человека свое. Одни измеряют его по количеству звездочек на погонах, размерам и престижности загородного особняка, по количеству долларов... А другие оценивают жизненный успех по количеству друзей и добрых поступков, которые ему удалось совершить, прочитанным книгам, интересным встречам и приключениям. У каждого свой счет, своя мера оценки»². Но все же есть общие мерила социального успеха.

Социологи считают, что каждый человек «производит операцию социального сравнения, где сопоставляются две траектории:

- ожидаемая траектория жизни;
- реальная траектория жизни.

Ожидаемая траектория жизни – это идеальная планируемая на отдаленную перспективу линия жизненной судьбы, измеряемая количеством достигаемых статусов* и их рангом.

Реальная траектория жизни – это линия жизненной судьбы, измеряемая количеством приобретенных статусов и их рангом...

Никто не планирует для себя нисходящую траекторию: ее «планирует» жизнь»³.

Марк Аврелий писал: «безразлично, будешь ли ты наблюдать человеческую жизнь в течение сорока лет или же десяти тысяч лет. Ибо что увидишь ты нового?» Но для того, чтобы нам лучше разобраться в первом законе Остапа Бендера мы просто вынуждены детально разобрать жизнь каждого человека. Итак, «жизнь – это сложная штука, но эта сложная штука открывается просто, как ящик. Надо только уметь его открыть». Ну-что ж, давайте откроем и посмотрим что в ящике?

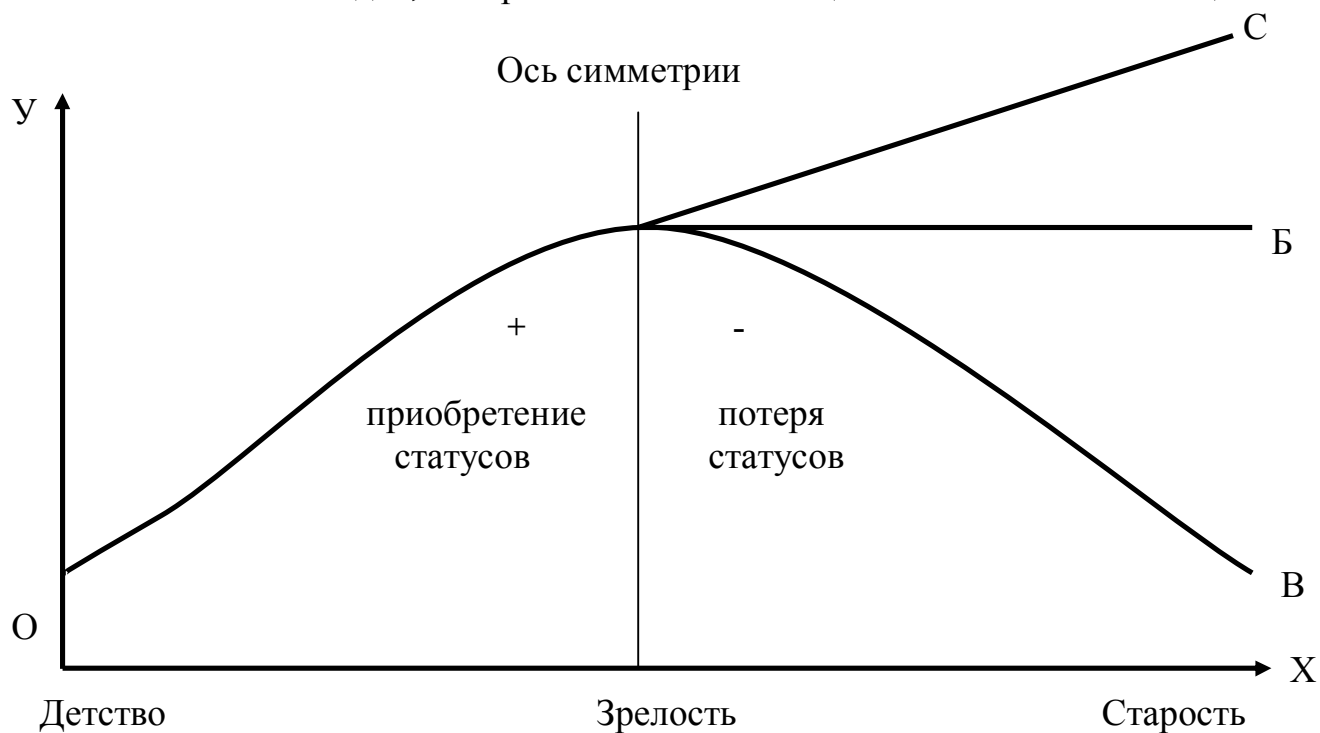
«На протяжении жизни (жизненного цикла, разбитого на основные вехи: детство, зрелость, старость) индивид* приобретает и теряет статусы. Такой процесс называется динамикой статусного набора (портрета)...

Если графически изобразить жизненную динамику в декартовой системе координат (где **X** – время жизни отдельного человека, **Y** – количество статусов), то возможны три ее варианта:

A – устремленная вверх кривая означает повышение общественной активности на старости лет,

B – параллельная оси **X** прямая символизирует по крайней мере не уменьшение активности, которая была присуща в расцвете сил,

B – парабола, уходящая вниз, свидетельствует о резком сужении круга общения у той части пожилых людей, которые остались без социальной опеки и помощи»⁴.



Вот такие вот траектории предписаны для нас. Накопление и потеря социальных статусов. Все очень просто, как ящик. **Какая траектория ваша?**

Российское общество отвергло все завоевания социализма. Вместо коммунистических миражей, перед нами открылись капиталистические идеалы. Какие траектории социальных успехов и неудач там, у них, на западе? Знать ответ на этот вопрос надо, хотя бы потому что и у нас со временем может быть что-то подобное.

Представьте-ка нормальный «западный» жизненный путь. Примерно так:

«От 1 года до 6 лет – воспитание в семье.

От 6 до 14 лет – восприятие элементарных знаний.

От 14 до 21 года – восприятие общеобразовательных знаний и развитие профессиональных навыков.

В среднем в 25-27 лет вступают в трудовую жизнь»⁵.

«Но в 65 лет большинство людей в финансовом отношении все еще не независимы»⁶.

Представьте себе 500 молодых западноевропейцев и американцев начинающих профессиональную карьеру. «Что с ними будет?

К 65 годам из них:

180 человек – умрут,

270 человек – будут зависеть от других,

25 человек – будут продолжать работать,
 24 человека – будут финансово состоятельными людьми,
 1 человек – будет миллионером»⁷.

Адам Джексон пишет: «К тому времени, когда мы достигаем шестидесяти пяти, больше девяносто процентов из нас оказываются либо ни на что не пригодными, либо полностью разоренными! Только восемь процентов мужчин и два процента женщин можно назвать финансово независимыми и менее одного процента всего населения – богатыми»⁸.

Как мы видим из 1000 человек, успешными людьми в «западной цивилизации» становятся лишь около 50. Это означает лишь то, что стандарты и шаблоны в мышлении и жизненных действиях приводят большинство людей во всем мире к существованию «белки в колесе».

«Только человек обладает способностью сознательно думать, планировать и организовывать. – пишет Оскар Шелльбах в своей книге «Моя система успеха». – Только он может целенаправленно влиять на самого себя, а значит, на свою судьбу и будущее»⁹.

Думайте, планируйте, организовывайте, целенаправленно влияйте на самого себя и на свою судьбу.

Откройте свой жизненный ящик! Кто не может открыть, тот пропадает!

«Что такое жизнь, никто не знает, хотя все живут» *Александр Федорович Лосев*

«Жизнь – банк: рок мечет, я играю» *Михаил Юрьевич Лермантов*

«Жизнь – довольно рискованное занятие» *Гарольд Макмиллан*

«Жизнь большинства людей не столько сложна, сколько запутанна» *Раст Хиллс*

«В жизни нет ничего сложного. Это мы сложные» *Оскар Уайльд*

«Каждый человек рано или поздно выдумывает для себя историю, которую считает своей жизнью» *Макс Фриш*

«Человек всю жизнь не живет, а сочиняет себя, самосочиняется»

Федор Михайлович Достоевский

«Человек – игрушка бога. Этому-то и надо следовать. Надо жить играя»

Платон

«Величайшее искусство жизни заключается в том, чтобы ставить поменьше, а выиграть побольше» *Сэмюэл Джонсон*

«Великий вопрос жизни – как жить среди людей» *Альбер Камю*

Закон 2. Действовать, действовать и действовать.

ТОЛКОВАНИЕ

Второй закон великий комбинатор провозгласил в квартире Елены Станиславовны Боур:

«- А теперь **действовать, действовать и действовать!** – сказал Остап, понизив голос до степени полной нелегальности».

Вы не спрашивали себя: - «Почему происходит так, что некоторые хорошие люди имеют так мало, в то время как нечестные люди имеют так много? Почему сложилось так в нашем обществе, что коррупционеры, торговцы наркотиками, члены

различных группировок и криминальные элементы разъезжают на престижных «иномарках», в то время как многие люди бьются, чтобы свести концы с концами? Если наше желание преуспеть такое же сильное, как и у них, и у нас кроме этого есть такие достоинства, как интеллект, знание людей и общества, то почему же мы не получаем лучших результатов, чем они?».

Как считает ведущий американский философ бизнеса Джим Рон: «Ответ состоит в том, что мы не *работаем* для достижения наших целей...., а они *делают* это. Мы не вкладываем все, что есть в нас, в дело, которым мы занимаемся. А они *делают* это. Мы не засиживаемся допоздна, разрабатывая новые планы и не работаем изо дня в день, изо дня в день, чтобы сделать эти планы реальностью. А они *делают* это. Мы не стремимся узнать и изучить все, что возможно относительно нашей индустрии и нашего рынка. А они *делают* это. Мы не предпринимаем всех усилий, чтобы заполучить нужные источники влияния, чтобы общаться с теми людьми, которые могут помочь нам в достижении наших целей. А они *делают* это. В то время как мы *мечтаем* о перспективах будущего, они *делают* что-то конкретное. Безусловно, они могут делать плохие вещи, однако они делают их с таким постоянством, с такой энергией и с таким уровнем ответственности, которые могут заставить устыдиться многих из нас»¹.

Советник американских президентов, журналист Наполеон Хилл констатирует: «Мечты сбываются, когда желание становится действием. Просите у жизни много – и жизнь многое вам даст»².

Второй закон Остапа Бендера – это закон всеобщего действия, не только человеческого общества, но и всей живой природы. Это закон всего мироздания.

Примеры, подтверждающие этот закон, мы можем найти во всех сферах бытия. Например, обратимся к истории государства и к жизни отставного военного.

«В один из самых тяжелых для Англии дней, когда положение англичан было отчаянным, армия их была разгромлена в Дюнкерке и со дня на день ожидалось вторжение немецких дивизий на Британские острова, Черчилля спросили: на что рассчитывает Англия, продолжая сопротивление?»

В ответ на это Черчилль рассказал притчу о двух лягушках.

Две лягушки, прыгая около дома, случайно запрыгнули в бидон с молоком. Выбраться обратно они никак не могли – стенки были высокими и гладкими, опереться было не за что. Убедившись в безвыходности положения, одна из лягушек заплакала, простилась с подружкой, сложила лапки и пошла на дно. Другая же лягушка не пожелала примириться со своей судьбой. Казалось бы, не имея никаких шансов на спасение, она продолжала барахтаться в молоке, ударяя всеми четырьмя лапками, поднимая молочные брызги и ни за что не желая идти на дно. Так барахталась она всю ночь. А утром, когда взошло солнце, лягушка обнаружила, что она находится не в молоке, а сидит на сбитом ею за ночь твердом куске масла. Оперевшись на это масло, она подпрыгнула и оказалась на воле»³.

На всю жизнь запомните эту притчу! Самое последнее дело – складывать лапки. Люди успеха, идейные борцы за денежные знаки никогда этого не сделают. Они будут барахтаться до последнего.

Действовать, действовать и действовать! – лишь «активность превращает мечты человека в реальность»⁴.

Второй пример, полковника в отставке Халана Сэндерса, стал хрестоматийным в истории бизнеса. На мой взгляд, этот рассказ лучше всего иллюстрирует 2-ой закон великого комбинатора.

«Знаете ли вы, как полковник Сэндерс создал свою кулинарную империю, благодаря которой стал миллионером и изменил вкусы целой нации? А ведь в начале его бизнес-карьеры у него были только военная пенсия и рецепт, как жарить цыпленка. Вот и всё. Никакой организации. Никаких идей. Он купил маленький ресторанчик, который был постоянно на грани банкротства, потому что стоял в стороне от главной магистрали. Когда ресторанчик обанкротился окончательно, его владелец, уже получавший пенсию по старости, решил, а не попытаться ли ему заработать деньги, продавая свой рецепт? Идея состояла в том, чтобы продавать этот рецепт владельцам ресторанов и получать от них проценты от доходов, которые будут приносить его фирменное блюдо.

Надо сразу сказать, что это была не самая удачная идея, как начать свой бизнес, и дальнейшие события показали, что она не вознесла его немедленно на пьедестал почета. Он ездил по стране, ночуя в своей машине, пытаясь найти кого-нибудь, кто бы захотел поддержать его. Он постоянно видоизменял свою первоначальную идею и упорно продолжал стучаться во все двери. Его предложение было отклонено 1009 раз, а затем произошло чудо: очередной владелец ресторана сказал «да». Так полковник начал свой бизнес, принеся ему миллионы.

У кого из вас есть хороший кулинарный рецепт? Наверное, у многих. Но у кого есть энергия и настойчивость, характерные для этого коренастого старика в белом сюртуке? Полковник Сэндерс сколотил себе состояние, потому что обладал способностью совершать целенаправленные действия и энергией, необходимой для достижения результатов, к которым эти действия были должны, по его мнению, привести. Он был способен слышать слово «нет» тысячу раз, но продолжал процесс внутренней коммуникации, заставлявший его подходить к следующей двери с убеждением, что на этот раз ее откроет человек, который скажет «да»⁵.

«С того дня, когда человек начинает понимать значение денег, - пишет в книге «Думай и богатей» Наполеон Хилл, - он хочет, чтобы они у него не переводились. Но хотеть – не значит иметь. Только *страстное желание* богатства, переходящее в идею-фикс, только *планирование* конкретных путей и средств его достижения, только *реализация планов с настойчивостью, не признающей поражения*, в один прекрасный день сделают вас богатым»⁶

Если то, чего вы хотите, хорошо и, главное, вы верите в это, - не сомневайтесь, действуйте!

Действовать, действовать и действовать! – сколько бы у вас не было знаний и опыта, лишь действие - единственная гарантия вашего успеха, ведь «лучше *понимать* – это не означает лучше *делать*»⁷.

Еще один совет – всегда действуйте стремясь к лучшему из возможного.

«Вы знаете, что я открыл у успешных людей? Они довольствуются только самым лучшим...

Я хочу сказать, что во всем, что вы делаете или говорите, во всем как вы живете, постоянно должны стремиться к самому лучшему. Окружите себя мужчинами и женщинами, которые разделяют ваши представления, желания и цели. Оторвитесь от массы. Читайте лучшие книги, смотрите лучшие фильмы, ешьте самые лучшие

блюда, просто делайте все, чтобы добиться возможности окружить себя всем лучшим.

Найдите в вашей фирме людей, которые являются признанными лидерами. Учитесь у них. Если Вы сможете общаться и дружить с этими людьми – ТО ДЕЛАЙТЕ ЭТО! Это не дерзость. Это просто умный прием»⁸.

Применив в своей жизни 2-ой закон Остапа Бендера, вы получите огромную энергию. Энергию, позволяющую вам преодолеть силу социального притяжения. Не только успех и богатство притягивают к себе, огромна сила притяжения бедности и неудачи. Пусть вашим девизом станет закон: **Действовать, действовать и действовать!**

«...твое действие, и только оно одно, определяет твою ценность... Действовать! Действовать! – вот для чего мы существуем». **Иоганн Готлиб Фихте**

«Жизнь и деятельность столь же тесно соединены между собою, как пламя и свет. Что пылает, то, вероятно, светит, что живет, то, конечно, действует». **Федор Николаевич Глинка**

«Деятельность заключает награду в самой себе. Действовать, создавать, вступать в борьбу с обстоятельствами, побеждать их или чувствовать себя побежденным, вот вся радость; все человеческое здоровье заключается в этом!» **Эмиль Золя**

«Лишь когда мы действуем, мы действительно есть мы сами». **Георг Зиммель**

«Лишь человек действия, человек судьбы живет в конечном итоге в подлинном мире, мире политических, военных и экономических решений, где нет места понятиям и системам».

Освальд Шпенглер

«Людам, решившим действовать, обыкновенно бывают удачи; напротив, они редко удаются людям, которые только и занимаются тем, что взвешивают и медлят». **Геродот**

«Если действовать не будешь, ни к чему ума палата». **Шота Руставели**

«Достоин уважения не тот, кто просто фиксирует события, и не тот, кто их критикует. Достоин уважения тот, кто выходит на арену, чье лицо в поту и крови, кто старается изо всех сил, ошибается, промахивается, да не раз, потому что в любом деле бывают ошибки и промахи. Достоин уважения тот, кто действует, совершает поступки, знает, что такое истинный энтузиазм, отдает себя целиком достойному делу, кто познает, если повезет, прекрасное ощущение победы, а если проиграет, то в отчаянной борьбе. И душа его никогда не встанет в ряд с холодными, безразличными душами тех, кому не ведомы ни победы, ни поражения». **Теодор Рузвельт**

«Ничто не может заменить настойчивости: ни талант – нет более распространенного явления, чем талантливые неудачники, ни гениальность – в мире полно непризнанных гениев. Лишь решимость и настойчивость могут все». **Кельвин Кулидж**

«Гораздо больше людей сдавшихся, чем побежденных. Не то, чтобы им не хватало знаний, денег, ума, желания, а просто не хватает мозга и костей. Грубая, простая, примитивная сила настойчивости есть некоронованная королева мира воли. Люди чудовищно ошибаются вследствие своей ложной оценки вещей. Они видят успехи, достигнутые другими, и считают их поэтому легко достижимыми. Роковое заблуждение! Наоборот, неудачи всегда очень часты, а успехи достигаются с трудом. Неудачи получаются в результате покоя и беспечности; за удачу же приходится платить всем, что у тебя есть, и всем, что ты есть». **Генри Форд**

«...хуже всего не действовать вообще. Человек, который не может решить ничего вообще, неспособен принять никакого решения, несомненно, принимает самое негодное решение из всех возможных». **Виктор Франкл**

Закон 3. Не устраивайте преждевременной истерики.
Если вы уже не можете переживать, то переживайте молча.

ТОЛКОВАНИЕ

3-й закон был открыт Остапом в поезде. Характеризует две возможные реакции человека на проблему: эмоциональную и рациональную.

Эмоциональная реакция – когда наши эмоции управляют нашим разумом и телом. Рациональная реакция – когда наш разум управляет нашими эмоциями и телом.

Воробьянинов и Бендер оба стремятся к обогащению, но как различны их стремления!

«В то время как пассажиры с видом знатоков рассматривали горизонт и, перевирая сохранившиеся в памяти воспоминания о битве при Калке, рассказывали друг другу прошлое и настоящее Москвы, Ипполит Матвеевич упорно старался представить себе музей мебели. Музей представлялся ему в виде многоверстного коридора, по стенам которого шпалерами стояли стулья. Воробьянинов видел себя быстро идущим между ними.

- Как еще будет с музеем мебели, неизвестно. Обойдется? – встревоженно говорил он.

- Вам, предводитель, пора уже лечиться электричеством. ***Не устраивайте преждевременной истерики. Если вы уже не можете не переживать, то переживайте молча***».

Почему же лучше контролировать свои эмоции? И в чем опасность эмоционального отношения к проблемам жизни?

Во-первых, в человеческом общении постоянно присутствует феномен психического заражения. «Психическое заражение – в самом общем виде можно определить как бессознательную, невольную подверженность человека определенным психическим состояниям. Оно проявляется через передачу определенного эмоционального состояния или, по выражению известного психолога Б.Д. Парыгина, психического настроя»¹. Если мы не можем не заражать своим эмоциональным состоянием других то, наш психический настрой должен быть только позитивным.

Быть всегда веселым, энергичным. Таким как великий комбинатор. Помните? «Глаза сверкали грозным весельем. Энергия и веселость его были неисчерпаемы. Надежда ни на одну минуту не покидала его»!

Если же вы решили заражать окружающих другими чувствами и эмоциями, вас ждут неприятности. Вот отрывок из интервью с генеральным директором «Издательского дома Гребенникова» Александром Гребенниковым.

«- А за что ты можешь уволить сотрудника?

- ...Вот сейчас я собираюсь уволить человека, который нагнетает панику. В трудное время такие опасны.

Я уволил двоих за выражение лица.

- А это что еще за преступление?

- Они ходили на работу со знаменем личной трагедии на лице. И не меняли это знамя два месяца. Такие нам не нужны. Кто-то умный писал, что брать на работу можно только людей со счастливым лицом»².

Вот так вот. «Нагнетать панику» и «ходить со знаменем личной трагедии на лице» и все, – прощай карьера!

Во-вторых, ваш бизнес под воздействием эмоций может перейти к краху. Американский миллионер Харви Маккей, в бестселлере «Как уцелеть среди акул», пишет: «Если вы станете принимать решения так, как вам подсказывает сердце, то в результате вы получите сердечную болезнь»³. И ещё: «нет более верного способа оказаться в катастрофическом положении, чем принять решение под воздействием эмоций»⁴.

Как же надо жить и действовать?

Мудрый и весьма полезный для развития комбинаторного мышления древнекитайский трактат «Тридцати шести стратагем» рекомендует:

Всегда сохраняй уверенный вид.
Не допускай изъянов в своей позиции.
Так можно не позволить союзнику поддаться страхам
И не дать противнику повода предпринять нападение.

Или, как сказал поэт:

Не грех, коль вас волнуют страсти,
Но худо быть у них во власти!

Нет, не бегство от эмоций и чувств, а правильное отношение к эмоциям и чувствам должен выработать в себе комбинатор.

Стремитесь к жизни, а не к общепринятым эталонам и шаблонам поведения. Как отмечают психологи Холмогорова и Гаранян, «культ рационального отношения к жизни, негативная установка по отношению к эмоциям как явлению внутренней жизни человека находят выражение в современном эталоне супермена — непростибаемого и как бы лишённого эмоций человека. В лучшем случае эмоции сбрасываются как в помойную яму на концертах панк-рока и дискотеках. Запрет на эмоции ведет к вытеснению их из сознания, а расплата за это — невозможность их психологической переработки и разрастание физиологического компонента в виде болей и неприятных ощущений...»⁶.

Зачем люди заключают себя в психологическую тюрьму? Ведь, если «настроение полностью соответствует тому, что думает человек»⁷ то, «чувства — это не факт, они только отражение мыслей. Если оценка ситуации основана на ощущениях, то можно сказать, что происходит двойное искажение: мысли — ощущения — мысли, как в комнате с множеством кривых зеркал»⁸.

Несчастные живут в прошедшем, безумные в будущем. Комбинатор живет в дне сегодняшнем. Сконцентрируйте свои силы и способности на наилучшем выполнении сегодняшних дел. «Наша главная задача, — писал Томас Карлейл, — не заглядывать в туманную даль будущего, а действовать сейчас, в направлении, которое нам видно». Об этом же стих Омар Хайама:

Дел сегодняшних завтрашней меркой не мерь,
Ни былой, ни грядущей минуте не верь,
Верь минуте текущей — будь счастлив теперь!

Но, что делать, если тревога и беспокойство мешают обрести контроль над мыслями, эмоциями и чувствами?

Воспользуйтесь формулой против беспокойства разработанной Дейлом Карнеги:

1. Спросите себя: «Что является самым худшим из того, что может произойти?»
2. Приготовьтесь примириться с этим в случае необходимости.
3. Затем спокойно продумайте, как изменить ситуацию⁹.

И еще одно важное правило - думайте только о хорошем! «Если вы будете ожидать негативные последствия, - считает американский психиатр Дэвид Бернс, - то, скорее всего их и получите, так как своими предчувствиями только разозлите себя. И наоборот, если вы будете ожидать хорошее, то это даст положительный настрой, и вы с большей вероятностью добьетесь своего»¹⁰.

Комбинатор - человек действия. Если вы решили, что цель оправдывает ваши усилия то, не мучьте себя постоянным взвешиванием всех «за» и «против». «Сознание – для человека, который размышляет, но никогда – для человека, который действует» - писал Гете и, он был прав!

Как поступал Остап Бендер, чтобы избавиться от нервозности, когда попадал в критические ситуации?

Великий комбинатор знал, что «борьба против навязчивостей лишь увеличивает их силу, а бегство от страха лишь увеличивает страх»¹¹.

Поэтому, великий комбинатор практиковал два способа: 1) стремился высмеять проблему, подвергнуть ее иронии, посмотреть на нее под другим углом зрения и 2) игнорировал неразрешимую проблему, помышляя о новом направлении, стараясь действовать, а не переживать (и не заниматься самокопанием).

Давайте рассмотрим драматические эпизоды из жизни Остапа:

I эпизод. Крах на аукционе. «К Остапу быстро вернулись его решительность и хладнокровие... В голове Бендера сразу созрел план, единственно возможный при таких тяжелых условиях, в которых они очутились» И самое главное - конец этого эпизода: «Последний гонец принес печальные вести. Сперва все было хорошо, но потом все стало плохо. Покупатель вошел со стулом в товарный двор Октябрьского вокзала, и пролезть за ним было никак нельзя – у ворот стояли стрелки ОВО НКПС.

- Наверное, уехал, - закончил беспризорный свой доклад.

Это очень встревожило Остапа. Наградив беспризорных по-царски, - рубль на гонца, не считая вестника с Варсонофьевского переулка, забывшего номер дома (ему было велено явиться на другой день пораньше), - технический директор вернулся домой и, не отвечая на распросы осрамившегося председателя правления, принялся комбинировать.

- **Ничего еще не потеряно.** Адреса есть, а для того, чтобы добыть стулья, существует много старых, испытанных приемов: 1) простое знакомство, 2) любовная интрига, 3) знакомство со взломом, 4) обмен и 5) деньги. Последнее – самое верное. Но денег мало.

Остап иронически посмотрел на Ипполита Матвеевича. К великому комбинатору вернулась обычная свежесть и душевное равновесие. Деньги, конечно, можно будет достать. В запасе имелись: картина «Большевики пишут письмо Чемберлену», чайное ситечко и полная возможность продолжать карьеру многоженца.

Беспокоил только десятый стул. След, конечно, был, но какой след! – расплывчатый и туманный.

- Ну, что ж, - сказал Остап громко. – **На такие шансы ловить можно.** Играю девять против одного. Заседание продолжается! Слышите? Вы! Присяжный заседатель!»

Остап рационально осмысливает проблему и действует, а с помощью иронии возвращает себе утраченное душевное равновесие.

II эпизод. Бегство Корейко. Банкротство «Рогов и копыт». Утрата саквояжа, в котором находилось все для добывания карманных денег. «- Ну, а теперь же что? – спросил Балаганов, испуганно улыбаясь.

Великий комбинатор не ответил. Он был подавлен утратой саквояжа. Сгорел волшебный мешок, в котором была индусская чалма, была афиша «Приехал жрец», был докторский халат, стетоскоп. Чего там только не было!

- Вот, - вымолвил наконец Остап, - судьба играет человеком, а человек играет на трубе.

Они побрели по улицам, бледные, разочарованные, отупевшие от горя. Их толкали прохожие, но они даже не огрызались. Паниковский, который поднял плечи еще во время неудачи в банке, так и не опускал их. Балаганов теребил свои красные кудри и огорченно вздыхал. Бендер шел позади всех, опустив голову и машинально мурлыча: «Кончен, кончен день забав, стреляй, мой маленький зуав». Что делает Бендер дальше? Опускает руки? Нет. Он начинает действовать в другом направлении, игнорируя постигшую его неудачу, ищет новые идеи, - комбинирует!

III эпизод. Поиск смысла жизни. Бендер, добившись миллиона, испытывает глубокий душевный кризис. Чтобы выйти из «душевной смуты» Остап - смеется над самим собой, игнорирует безуспешные поиски смысла жизни, ставит себе другую цель: «- Довольно психологических эксцессов, - радостно сказал Бендер, - довольно переживаний и самокопания. Пора начать трудовую буржуазную жизнь. В Рио-де-Жанейро! Куплю плантацию и выпишу в качестве обезьяны Балаганова. Пусть срывает для меня бананы!»

Кстати, по поводу «смысла жизни». По мнению Зигмунда Фрейда: «Если человек начинает интересоваться смыслом жизни или ее ценностью, это значит, что он болен».

Так что лучше комбинируйте и действуйте. Это и есть «смысл жизни» комбинатора.

Не устраивайте преждевременной истерики.

Если вы уже не можете переживать, то переживайте молча

«Кто властвовать желает над собой, тот должен чувства сдерживать порой». **Джеффри Чосер**
 «Бессмысленные чувства – удел животных; они унижают человека». **Виссарион Григорьевич Белинский**
 «Умный борется со страстью, глупец – становится ее рабом». **Эпиктет**
 «Людей охватила такая страсть к наживе, что, по-видимому, они больше находятся под властью своего имущества, чем сами владеют им». **Плиний Младший**
 «Жить страстями может лишь тот, кто подчинил их себе» **Альбер Камю**
 «Доверять неразумным ощущениям – свойство грубых душ» **Гераклит Эфесский**
 «Владей страстями, иначе страсти овладеют тобой» **Эпиктет**
 «...Кто покорил свои чувства, стойко того сознание». **«Бхагавад-гита»**
 «Быть чувственным значит быть страдающим» **Карл Маркс**
 «Чувства – отражение того смысла, которым человек наделяет случившееся. Большая часть переживаний – результат искажений в этом процессе» **Девид Бернс**

**Закон 4. Действовать смело. Никого не
расспрашивать. Побольше цинизма. Людям это
нравится.**

ТОЛКОВАНИЕ

4-й закон-инструкцию великий комбинатор внушал в сознание Воробьянинова. Этот закон – стержень личности Остапа Бендера, ключ к пониманию его поступков.

«В плане работ инициативе Ипполита Матвеевича было отведено порядочное место. Как только тихий Иванопуло уходил, Бендер вдальблывал в голову компаньона кратчайшие пути к отысканию сокровищ:

- **Действовать смело. Никого не расспрашивать. Побольше цинизма. Людям это нравится.** Через третьих лиц ничего не предпринимать. Дураков больше нет. Никто для вас не станет таскать брильянты из чужого кармана. Но и без уголовщины. Кодекс мы должны чтить».

Действовать смело и никого не расспрашивать!

Всем известно, что смелость – города берет. А такой столп философии как Имануил Кант писал, что «решительная отвага, проявленная плутом, в высшей степени опасна...» Знал, чего надо опасаться!

Побольше цинизма – людям это нравится!

Слово **цинизм** греческое, означает «наглое, презрительное отношение к нормам нравственности, благопристойности; грубая откровенность, бесстыдство»¹. Но, если посмотреть на сильных мира сего то, видишь это качество почти в каждом. Достаточно включить телевизор или открыть газету, чтобы убедиться в этом. Вот лишь некоторые изречения, свидетельствующие о распространенности цинизма среди людей.

«Цинизм – это неприятный способ говорить правду». **Лилиан Хеллман**
 «Цинизм – это юмор в плохом настроении». **Герберт Джордж Уэллс**
 «Циник: человек, который вслух говорит то, что мы думаем». **Пьер Данинос**
 «Циник прав в девяти случаях из десяти». **Генри Луис Менкен**
 «Циник знает всему цену, но не знает ценности». **Оскар Уайльд**
 «Вечное искушение, против которого я непрестанно веду изнурительную борьбу, - цинизм». **Альбер Камю**

Но почему цинизм нравится людям?

На эту тему в одной из своих книг размышляет доктор психологических наук Александр Юрьевич Панасюк. Он называет цинизм «**техникой преодоления социального табу**» и, в качестве примера, анализирует выступления лидера ЛДПР Владимира Вольфовича Жириновского. «Выступая с трибуны ли Государственной Думы, на пресс-конференции ли или на митинге, он не стесняется говорить на сексуальные темы или включать в свои фразы сравнения из этой сферы (и выглядит это примерно так: «Это, знаете, как любовник с любовницей: он хочет, а она...», хотя речь может идти, допустим, о бюджете).

А соль этого приема в том, что российский менталитет в этой области сродни подростковому возрасту: когда и хочется об этом говорить, и стеснительно. Вот в таком застенчиво-робком духе мы и были воспитаны (помните? «У нас нет никакого секса!» – и хохот по всему земному шару!). И еще в большей мере это «социальное табу» распространилось на выступления официальных лиц.

Так вот, Жириновский в своих выступлениях (в том числе и вполне официальных – с трибуны Госдумы), свободно оперируя понятиями из этой «деликатной» сферы, как бы снимает с нас тот стыдливый запрет, наложенный в свое время на большинство членов нашего общества советским воспитанием. Другое дело, что сам Жириновский скорее всего не знает, что таким образом он вызывает у слушающих своеобразное чувство удовлетворения от того, что об этом ГОВОРИТСЯ, и говорится громко, вслух (это как мальчишки подглядывают в атлас по анатомии и при этом втихую хихикают). Скорее всего его публичные разговоры на сексуальные темы (а ведь надо сказать, что и он был воспитан в таких пуританских условиях, как и большинство) – это своеобразная сублимация (перенос энергии с одного вида деятельности на другой...). Но каков бы ни был истинный мотив подобных высказываний одного из ведущих политиков страны, **этот прием «освобождения» от табу вызывает позитивные эмоции** (чувства, а не обязательно мысли) **у слушающих его**².

Итак, смелое, решительное, самоуверенное действие вкупе с цинизмом дают комбинатору большую часть успеха.

Если вы до сих пор не убедились в том, что лучше - уверенность или нерешительность, то, предлагаю вашему вниманию выдержку из книги Роберта Грина, которую нужно изучить каждому комбинатору.

Роберт Грин в своей замечательной книге «48 законов власти» размышляет следующим образом: «Если вы не уверены в том, как пойдет дело, не начинайте его. Ваши сомнения и колебания повредят исполнению. Смущение опасно: лучше начинать поувереннее. Любые ошибки, допущенные вами из-за самоуверенности, легко исправить с помощью еще большей самоуверенности. Смелость берет города; скромность не в чести.

УВЕРЕННОСТЬ И НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ

Краткое психологическое сравнительное исследование

Решительность и колебания имеют целью получить совершенно разные психологические реакции: колебания ставят препятствия на вашем пути, решительность их уничтожает. Поняв это, вы придете к выводу, что необходимо преодолеть природную застенчивость и начать упражняться в важном искусстве напора и смелости. Наличие последователей относится к наиболее ярким психологическим следствиям как уверенности, так и нерешительности.

ЧЕМ БЕСПАРДОННЕЕ ЛОЖЬ, ТЕМ ЛУЧШЕ. У всех нас имеются слабости, а наши усилия всегда несовершенны. Но, действуя с напором, можно добиться магического эффекта – все недостатки будут скрыты. Мошенники знают истину: чем наглее ложь, тем более правдоподобной она кажется. Уверенность, с которой изложена история, придает ей достоверности, отвлекая внимание от ее несостоятельности. Проворачивая аферу или вступая в переговоры, не имеет значения, по какому поводу, идите не просто до конца – идите дальше, чем планировали. Требуйте луну с неба – и вы поразитесь тому, как часто вы будете ее получать.

НЕРЕШИТЕЛЬНУЮ ДОБЫЧУ ОКРУЖАЮТ ЛЬВЫ. Люди шестым чувством замечают слабость других. Если с первой же встречи вы демонстрируете готовность к компромиссу, уступкам и отступлению, вы пробуждаете зверя даже в людях, которым обычно не свойственна кровожадность. Все зависит от восприятия, и если в вас увидят человека, который легко идет на попятный, поддается давлению, занимает оборонительную позицию, вас просто без жалости запинаят ногами.

НАПОР ВЫЗЫВАЕТ СТРАХ, СТРАХ СОЗДАЕТ АВТОРИТЕТ. Уверенное поведение придаст вам масштабности, поможет казаться более могущественным, чем вы есть в действительности. В сочетании с внезапностью, скрытностью и со стремительностью змеи такое поведение вызовет куда больший страх. Устрашив своим напором, вы устанавливаете прецедент: в каждом последующем случае окружающие будут готовиться к обороне, в ужасе ожидая вашего удара.

БЫТЬ НЕУВЕРЕННЫМ И НЕ ИДТИ ДО КОНЦА – ЗНАЧИТ РЫТЬ СЕБЕ МОГИЛУ. Если вы начинаете дело, не испытывая полной уверенности, то этим сами создаете препятствия на своем пути. С появлением трудностей вы растеряетесь, начнете метаться, искать решения там, где их нет, и непроизвольно будете создавать сами себе все новые проблемы. Удирая от охотника, перепуганный заяц легче попадет в расставленные силки.

КОЛЕБАНИЕ СОЗДАЕТ БРЕШИ, СМЕЛОСТЬ ИХ УНИЧТОЖАЕТ. Если вы тратите время на раздумья и колебания, вы создаете брешь, которая дает окружающим также время и возможность все обдумать. Ваша нерешительность передает людям отрицательную энергию страха, порождает беспокойство.

Решительность разрушает подобные бреши. Темп, напор и энергичность ваших действий не оставляют окружающим времени на раздумья и сомнения. В обольщении колебание фатально – оно заставляет вашу жертву усомниться в ваших намерениях. Напористые и смелые действия венчают обольщение триумфом: они не оставляют времени для размышлений.

РЕШИТЕЛЬНОСТЬ ОТДЕЛЯЕТ ВАС ОТ СТАДА. Смелость придает вам внушительности, масштабности. Скромный сливается с фоном, напористый привлекает внимание, а к тому, кто привлекает внимание, приходит власть. Мы не можем отвести от него глаз, с нетерпением ожидая его следующего решительного поступка»³.

Думаю, что жизнь научила вас тому, что через третьих лиц лучше ничего не предпринимать. И то, что дураков больше нет и, никто для вас не станет таскать брильянты из чужого кармана – вы тоже знаете. **ТОГДА ЧТИТЕ УГОЛОВНЫЙ КОДЕКС, НИКОГО НЕ РАССПРАШИВАЙТЕ, ДЕЙСТВУЙТЕ ЦИНИЧНО И СМЕЛО!**

Ведь людям это нравится!

Бальтазар Грасиан: «Всегда приступай к задуманному смело, не боясь показаться дерзким и самонадеянным. Боязнь провала у того, кто берется за дело, - это уже провал. Рискованно действовать, когда имеются сомнения в правильности поступка; в таких случаях безопаснее ничего не предпринимать».

Н. Макиавелли: «...натиск лучше, чем осторожность, ибо фортуна – женщина, и кто хочет с ней сладить, должен колотить ее и пинать – таким она поддается скорее, чем тем, кто холодно берется за дело»

Наполеон: «Я никогда не колебался, и это давало мне преимущество над остальным человечеством»

Наполеон Хилл: «Я проанализировал 25000 историй неудач. Обнаружилось, что чем крупнее дело, тем опасней нерешительность»

**Закон 5. На голодный желудок нельзя говорить глупые вещи.
Это отрицательно влияет на мозг.**

ТОЛКОВАНИЕ

Бендер изрек 5-й закон в клубе «Картонажник». А спустя три года, в разговоре с Шурой Балагановым, он говорит: «Надо мыслить. Меня, например, кормят идеи»

Высшая форма творческого мышления – вдохновение. А «вдохновение, - как говорил французский, богемный поэт Бодлер, - зависит от регулярной и питательной пищи».

«- Так зачем же нам сеанс одновременной игры? – зашептал администратор. – Ведь побить могут. А с двадцатью рублями мы сейчас же сможем сесть на пароход, - как раз «Карл Либкнехт» сверху пришел, - спокойно ехать в Сталинград и ждать там приезда театра. Авось там удастся вскрыть стулья. Тогда мы – богачи, и все принадлежит нам.

- **На голодный желудок нельзя говорить такие глупые вещи. Это отрицательно влияет на мозг.** За двадцать рублей мы, может быть, до Сталинграда и доедем... А питаться на какие деньги? Витамины, дорогой товарищ предводитель, даром никому не даются. Зато с экспансивных васюкинцев можно будет сорвать за лекцию и сеанс рублей тридцать.

- Побьют! – горько сказал Воробьянинов.

- Конечно, риск есть. Могут баки набить. Впрочем, у меня есть одна мыслишка которая вас-то обезопасит во всяком случае. Но об этом после. Пока что идем вкусить от местных блюд.

К шести часам вечера сытый, выбритый и пахнувший одеколоном гроссмейстер вошел в кассу клуба «Картонажник».

Сытый и выбритый Воробьянинов бойко торговал билетами».

5-й закон великого комбинатора о мозге; о питании мозга и о воздействии на мозг.

Вот какие сведения мы можем почерпнуть из научно-популярной литературы: «Человеческий мозг – наиболее сложная из всех известных нам систем. При весе около 1,5 кг он содержит более 100 триллионов нервных клеток – нейронов; то есть примерно столько же, сколько звезд в Млечном Пути. Свыше 10 триллионов нейронов содержит одна лишь кора головного мозга – его внешняя оболочка... Отдельный нейрон может иметь до ста тысяч связей, и около тысячи из них задействовано постоянно... В коре головного мозга содержится более миллиона триллионов связей. Если бы начать пересчитывать их по одной в секунду, общий подсчет занял бы 32 миллиона лет»¹.

Ваш мозг, этот ваш уникальный комбинаторный аппарат, старайтесь наполнять его только качественной информацией. Ведь «ваш мозг хранит информацию, примерно как это делает компьютер. И вы можете извлекать (вспомнить) эту информацию и использовать ее при принятии решений и решении проблем.

Конечно, качество решений соответствует качеству данных, которые вы использовали в принятии и выборе решений.

В компьютерном бизнесе для обозначения этого используется термин GIGO, что сокращенно означает «чепуху введешь – чепуха выйдет» («что посеешь, то и пожнешь»).

Информация, которую вы вводите в компьютер, - это информация, которую вы используете для принятия решений и выбора возможных ответов.

Если вы вводите плохие данные, то и результат будет плох.

Это применимо к вашему мозгу точно так же, как к любому другому компьютеру»².

Так что, глупая информация отрицательно влияет на качество и количество ваших комбинаторных идей. А если идеи не будут вас кормить то, какой вы комбинатор?

Как же надо обращаться со своим мозгом? Как поддерживать его в рабочей форме?

Дэвид Гэймон и Аллен Брегдон в книге «Эффективная работа мозга»³ утверждают: «Для интеллекта утренний прием пищи имеет большее значение, чем обед и ужин.

Мозг будет работать лучше, если с полудня до позднего вечера один плотный обед заменить несколькими легкими «перекусами».

И «...обед отрицательно влияет на способности к обучению и памяти. Не случайно большинство несчастных случаев на производстве случается именно после обеда, когда внимание и бдительность находятся на самом низком уровне».

А теперь о качестве питания.

Витамины даром никому не даются! Великий комбинатор и здесь прав. Для мозга нужны витамины. Для мозга нужны и белок, и глюкоза. Но, прежде всего – витамины!

«Большинство витаминов, которым приписывается способность защитить мозг, относятся к антиоксидантам. Антиоксиданты – это вещества, которые защищают клетки от свободных радикалов кислорода, которые представляют собой чрезвычайно реактивную молекулу кислорода с неспаренным электроном. Мозг сжигает огромное количество кислорода. Кроме того, в нем содержится много полиненасыщенных жирных кислот; их масса составляет две трети массы всего мозга. Полиненасыщенные жирные кислоты наиболее уязвимы перед свободными радикалами. Таким образом, клетки головного мозга оказываются особенно чувствительными к окислительному стрессу, и поэтому антиоксиданты оказывают на них благотворное воздействие.

Витамин Е. Витамин Е – это антиоксидант, которому приписывают самую важную роль в защите мозга от старения и даже в снижении риска развития болезни Альцгеймера. (Другим витамином, который в прошлом считался ответственным за защиту клеток головного мозга, является витамин С, однако новейшие исследования поставили его эффективность под сомнение). Несмотря на неоднозначность результатов экспериментов, некоторые из них показали, что люди с повышенным содержанием витамина Е в крови лучше справляются с тестами памяти, что богатая витамином Е пища коррелируется с последующим повышением когнитивных способностей, и даже то, что пищевые добавки с витамином Е способны замедлить развитие болезни Альцгеймера. Богатым источником витамина Е являются растительные масла.

Другая теория о защитных функциях витамина Е фокусируется на способности этого вещества предохранять от сердечно-сосудистых заболеваний. Витамин Е предотвращает окисление липопротеина низкой плотности, или так называемого «плохого» холестерина, которое приводит к его осаждению на стенках сосудов, провоцируя инсульт.

Витамин В. Витамин В не относится к антиоксидантам, но некоторые работы показывают, что люди с низким уровнем витамина В в крови, пища которых бедна этим веществом, демонстрируют низкие результаты в тестах, требующих памяти и абстрактного мышления. На самом деле существует множество витаминов группы В, но с поддержанием функций мозга чаще всего связывают витамины В₆, В₁₂ и фолиевую кислоту. Фолиевой кислотой богаты зеленые листовые овощи, цитрусовые и цельное зерно.

Повышение концентрации витаминов В крови, и особенно фолиевой кислоты, приводит к снижению концентрации гомоцистеина, аминокислоты, которая повышает риск развития сердечно-сосудистых заболеваний. Некоторые работы даже выявили корреляцию между повышенным уровнем гомоцистеина и болезнью Альцгеймера».

Что еще кроме витаминов нужно нашему мозгу? Рассмотрим кратко наиболее важные вещества питающие мозг комбинатора.

«Рыба: превосходная пища для мозга – и лекарство от шизофрении? Все мы слышали оригинальную характеристику рыбы как «пищи для мозга». Неизвестно, откуда у рыбы такая репутация, однако вполне возможно, что причиной этого является содержащийся в рыбе белок, который поставляет аминокислоты,

необходимые для синтеза химических соединений, использующихся для передачи сигналов между клетками головного мозга. Новейшие исследования привели к появлению теорий, что содержащиеся в рыбе жиры обладают защитными функциями по отношению к мозгу и всему организму. Некоторые из этих работ выявили связь между низким уровнем рыбьего жира и психическими расстройствами, включая депрессию, маниакально-депрессивный психоз и даже шизофрению.

Полиненасыщенные жиры W-3. Несмотря на распространенность разговоров о необходимости снижения количества жиров в нашем рационе, в действительности все несколько сложнее. Избыточное потребление холестерина и насыщенных жиров, содержащихся в яйцах, масле и жирном стейке, может привести к развитию сердечно-сосудистых заболеваний. Другое дело – ненасыщенные жиры, такие, как мононенасыщенные жиры в оливковом масле или полиненасыщенные жиры в рыбьем жире. Жирные кислоты W-3, одна из разновидностей полиненасыщенных жиров, используемых для строительства мембран в клетках всего организма, включая сердце и мозг. Они относятся к классу жизненно важных жирных кислот, поскольку наш организм не способен синтезировать их самостоятельно и они должны поступать нам с пищей. В отсутствие достаточного количества жирных кислот W-3 организм для построения мембран клеток мозга начнет использовать другие, менее подходящие для этой цели соединения, что приведет к нарушению нервной проводимости и связи между клетками. Некоторые исследования выявили, что недостаток жирных кислот W-3 особенно сильно влияет на работу моноаминов, к которым относятся такие нейротрансмиттеры, как серотонин, допамин и норадреналин, играющие важную роль, помимо прочего, и в управлении настроением.

У некоторых народов рацион богат жирными кислотами W-3, но большинству людей их не хватает. Оценка содержания W-3 в пище наших далеких предков показывает, что в рационе современного человека значительно снизилось относительное содержание этих соединений. Многочисленные и разнообразные исследования указывают на возможную роль жирных кислот W-3 в снижении риска инсультов, сердечных заболеваний и психических расстройств, и поэтому многие врачи и диетологи рекомендуют увеличить их потребление. Новейшие исследования доказали эффективность применения содержащих рыбий жир пищевых добавок в борьбе с депрессией и маниакально-депрессивными невротами.

Существует даже теория относительно связи содержания в пище жирных кислот, подобных W-3, и шизофрении. Некоторые предварительные исследования указывают на высокую эффективность лечения шизофрении – подумать только! – при помощи рыбьего жира.

Некоторые ученые также выдвигают гипотезу, что несмотря на существенное увеличение размеров головного мозга человека, имевшее место около двух миллионов лет назад, этот рост сопровождался длительным периодом культурной стагнации. Культурный «взрыв» произошел 50-100 тысяч лет тому назад, когда появились зачатки живописи, музыки, религии и военного искусства. Результаты генетических исследований говорят о том, что у всех людей были общие предки, жившие примерно 100 тысяч лет назад. Предположительно эта одна маленькая группа *Homo sapiens* получила определенное преимущество, которое оказалось решающим и позволило им и их потомкам вытеснить всех других населявших землю гоминидов. Что же это могло быть за преимущество? Одни полагают, что это ген

речи. Другие говорят о генетических мутациях, которые изменили биохимию жиров в нашем мозгу. Эта мутация привела к развитию творческих способностей, формированию религиозности и удивительных лидерских качеств». Так что, может быть, жирные кислоты W-3 способствовали возникновению феномена гениальности и способствуют комбинаторному мышлению!

«Белки, углеводы, глюкоза. Для эффективной работы когнитивной функции пища должна содержать сбалансированное количество углеводов и белков.

Белок образуется из компонентов, которые называются аминокислотами и тоже оказывают существенное влияние на эффективность работы мозга. Для синтеза нейротрансмиттеров – химических соединений, при помощи которых клетки головного мозга передают сигналы друг другу, - мозг нуждается в различных аминокислотах. Аминокислота тирозин требуется для выработки таких нейротрансмиттеров, как допамин, норэпинефрин и эпинефрин, участвующих в формировании настроения, бдительности и концентрации.

Пища, состоящая исключительно из углеводов – например, только макароны или хлеб, - обеспечит поступление глюкозы в клетки головного мозга и повысит уровень серотонина. Однако концентрация других нейротрансмиттеров, включая те, которые отвечают за внимание и функцию памяти, понизится. Богатая углеводами «успокаивающая» пища может быть уместна вечером, но не в другое время дня, когда нужно учиться.

Глюкоза является источником энергии для клеток всего тела, включая клетки головного мозга, и для того чтобы клетки хорошо справлялись со своей работой, недостатка в ней быть не должно. Организм без труда получает глюкозу из углеводов (крахмал в картофеле или макаронах, например, состоит из множества соединенных в цепочки молекул глюкозы). Уровень глюкозы в крови обычно коррелирует с результатами теста памяти. Чтобы мозг мог нормально функционировать, концентрация глюкозы в крови должна поддерживаться в определенном диапазоне. Если содержание глюкозы понизится слишком сильно, у человека начнут путаться мысли, и он даже может потерять сознание.

Глюкоза углеводов играет и более специфическую роль в укреплении памяти, поскольку она важна для выработки ацетилхолина, часто называемого нейротрансмиттером памяти. Мозг синтезирует это вещество путем соединения аминокислоты под названием холин с ферментным активатором ацетил-коэнзимом А. Холин поступает в организм из различных продуктов, но особенно богаты этим веществом яйца, печень и соевые бобы. Основным источником ацетил-коэнзима А является глюкоза. При недостатке глюкозы уровень ацетилхолина в мозгу тоже понижается и становится недостаточным для нормальной работы памяти. Таким образом, обеспечивая достаточное поступление глюкозы, мы не только питаем клетки головного мозга, но и повышаем уровень специфического нейротрансмиттера, необходимого для хорошей памяти».

Теперь, когда мы знаем как, чем и когда питать наш мозг, перейдем к деликатному вопросу влияния на мозги окружающих.

Когда лучше всего осуществлять комбинаторное воздействие на собеседника, от которого зависит, сколько денег будет в вашем кармане?

Думаю, что для ответа на этот вопрос, будет уместно исследовать опыт прямых продаж и бизнес-переговоров.

Всемирно известный эксперт в области коммерции Герберт Ньютон Кэссон утверждает, что: «Время после обеда является наилучшим временем для продажи товаров, потому что клиенты в это время общительнее и настроены дружелюбнее, чем в другое время дня. Есть такие люди, с которыми вообще невозможно говорить о делах, кроме как после обеда...

Он ведь пообедал, а это значит, что его мыслительные процессы замедлились. Его подсознание больше всего настроено на пищеварение, чем на умственную деятельность. Он больше переваривает, чем думает. Его дух и воля расслаблены. Клиент доступнее и его легче убедить – он будет прислушиваться к вашим словам. Он уделит вам свое внимание полностью, а не на десять процентов, как он, вероятно, сделал бы, если бы вы пришли к нему между девятью и десятью часами утра»⁴.

Герберт Ньютон Кэссон делает вывод: «Рабочий день коммерческого агента можно сравнить с гонками или игрой в футбол. Это – борьба умов. Поэтому агент не должен перед решающим моментом набивать себе желудок»⁵.

С этим выводом, несомненно, согласился бы и сам, известный теплотехник и истребитель, Остап-Сулейман-Берта-Мария Бендербей.

Комбинаторы! Питайте себя витаминами Е и В, полиненасыщенными жирами W-3, глюкозой и аминокислотами! Не заполняйте свой мозг глупой информацией! И да сопутствует вам вдохновение!

ЗАПОМНИТЕ:

НА ГОЛОДНЫЙ ЖЕЛУДОК НЕЛЬЗЯ ГОВОРИТЬ ГЛУПЫЕ ВЕЩИ.
ЭТО ОТРИЦАТЕЛЬНО ВЛИЯЕТ НА МОЗГ.

«Интеллектуалы делятся на две категории: одни поклоняются интеллекту, другие им пользуются».

Гилберт Честертон

«Самое великое, заключающееся в самом малом, есть здоровый ум в теле человека». **Питтак**

«Ум – бог каждого». **Гераклит Эфесский**

«...Можно утруждать ум, и можно утруждать тело. Утруждающие ум управляют людьми, а утруждающие тело людьми управляются. Управляемые кормят других, а управляющие от них кормятся...» **Неизвестный китайский автор**

«Обширность ума измеряется числом идей и сочетаний их». **Клод Адриан Гельвеций**

«Здоровый желудок не принимает дурную пищу, здоровый ум – дурные взгляды» **Уильям Хэзлитт**

«На то и ум, чтобы достичь того, чего хочешь». **Федор Михайлович Достоевский**

Закон 6. Учись торговать!

ТОЛКОВАНИЕ

6-й закон был высказан великим комбинатором перед лекцией и сеансом одновременной игры на ста шестидесяти досках.

«- Ну, как? – тихо спросил гроссмейстер.

- Входных – тридцать и для игры – двадцать, - ответил администратор.

- Шестнадцать рублей. Слабо, слабо!

- Что вы, Бендер, смотрите, какая очередь стоит! Неминуемо побьют.

- Об этом не думайте. Когда будут бить, будете плакать, а пока что не задерживайтесь! **Учись торговать!**

Через час в кассе было тридцать пять рублей. Публика волновалась в зале.

- Закрывайте окошечко! Давайте деньги! – сказал Остап».

Каждый из нас что-то покупает и что-либо продает. Интеллект и нефть, талант и жевательная резинка, «мерседес» и бутылка «Кока-колы», да и вообще, все в человеческом обществе существует как предмет и объект торга.

Некий философ сравнил жизнь с рынком и, думаю, он прав. Даже такой элитарный и для многих непонятный поэт как Хлебников написал: «Сегодня снова я пойду туда, на жизнь, на торг, на рынок...» Если жизнь – это торг и рынок, значит, в ней процветают лишь те, кто умеет продавать и покупать.

Именно поэтому слова Остапа **«Учитесь торговать!»** не просто фраза, а фундаментальный закон человеческой жизни и общества. Для комбинатора знать торговлю и уметь пользоваться приемами коммерции – насущная необходимость.

Как научиться торговать? Из чего складывается процесс торговли? Какие навыки и умения нужны комбинатору?

Чтобы овладеть мастерством торговли нужно обладать: характером, способностями и знаниями. Если хоть одного из трех элементов нет то, преуспеть в профессиональной торговле проблематично.

Эксперты в области торговли Р. Хисрик и Р. Джексон¹ выделяют следующие качества характера, способности и знания, необходимые для успеха в торговле:

Характер:

Главные качества:

- 1) Эмпатия - способность оценивать ситуацию с точки зрения другого человека.
- 2) Честолюбие - самооценка неразрывно связанная с успешным совершением операции продажи.
- 3) Сила духа или жизнестойкость - способность «быстро оправиться» после неудачи.

Необходимые качества:

- 4) Самодисциплина
- 5) Интеллект
- 6) Творческие способности
- 7) Гибкость

Желательные дополнительные качества:

- 8) Самостоятельность
- 9) Настойчивость
- 10) Представительность
- 11) Надежность

Способности:

- 1) Способность к общению.
- 2) Аналитические способности.
- 3) Организационные способности.
- 4) Способность управлять своим временем.

Знания:

- 1) знания продукции;
- 2) знание клиента;
- 3) знание своей отрасли;
- 4) знание конкурента;
- 5) знание своей компании.

Торговля это драма и трагедия для того, кто не умеет торговать! «Торговля, - как считает Питер Аллен, - это то же театральное действо, ибо включает в себя:

- подготовку к спектаклю;
- изучение собственной роли;
- восхождение на сцену и начало продажи»².

В театральном искусстве есть приемы, постоянно используемые драматургами, режиссерами и актерами. В коммерческом искусстве тоже есть свои приемы. И их основу составляют только три (но зато какие!) основные техники влияния³, которые вытекают из природы человеческой коммуникации:

1. Техника «нога в дверях»
2. Техника «низкого мяча \ заманивания»
3. Техника «дверь в лицо»
- 4.

Изучите и применяйте в своих комбинациях эти эффективные стратегии влияния.

1. «Нога в дверях», означает, что вначале обращаются с просьбой о небольшой услуге, а когда достигают успеха, просят о большей. Люди, согласившиеся оказать малую услугу, со временем могут оказать и большую.

Комбинаторная стратегия заключается в том, чтобы заставить покупателя сделать крупную покупку после приобретения чего-то незначительного.

Целью первоначальной сделки не является прибыль, её цель – обязательство. Ожидается, что публичное обязательство (уже сделанная мелкая покупка) естественным образом повлечёт за собой другие покупки, более крупные.

2. «Техника низкого мяча \ заманивания» - вначале идёт преднамеренное занижение цены, а после того как покупатель заинтересовался, сообщают, что обстоятельства изменились и цена будет высокой.

В других случаях людей просят о небольшой услуге, заманивая лестными и выгодными для них обещаниями, а потом сообщают, что выполнить данное обещание не представляется возможным.

Человек, уступивший в ответ на первую просьбу, зачастую продолжает давать согласие, даже когда побуждающая причина устранена, - люди стараются быть последовательными.

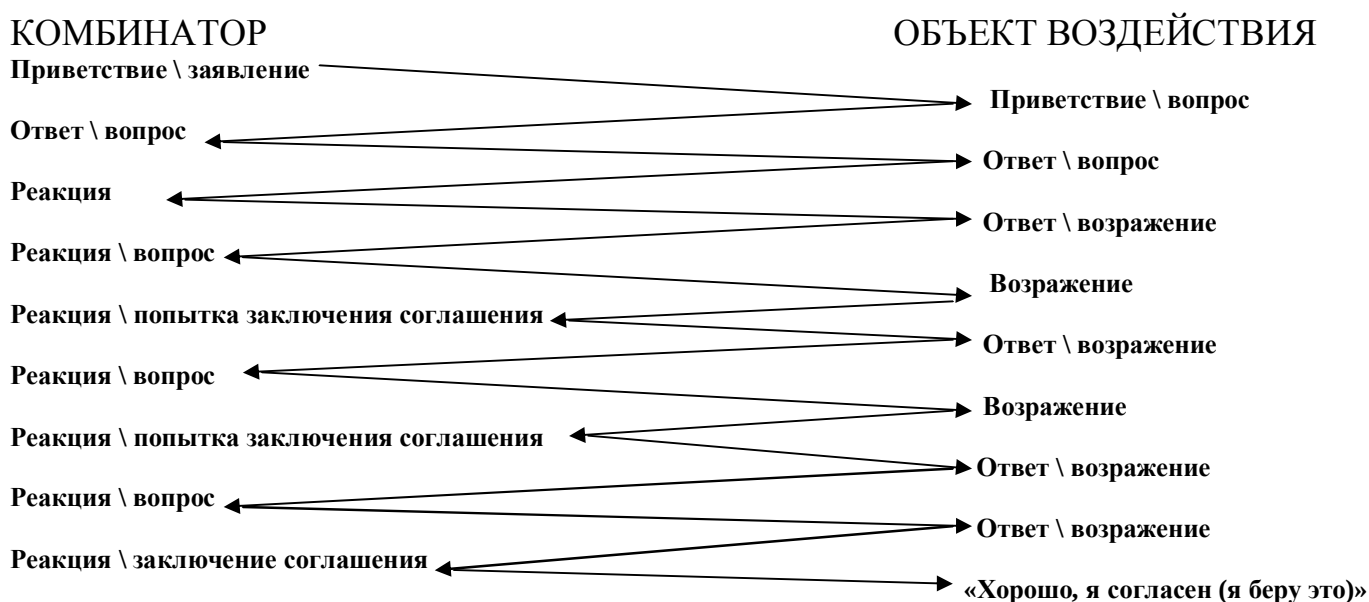
В основе этой техники лежит тот же механизм, что и в технике «нога в дверях». Человек решает принять на себя обязательства, которые имеют тенденцию к «самосохранению» и продолжают действовать даже после того, как создавшие их обстоятельства изменились.

3. «Дверь в лицо» - вначале просят об очень большом одолжении, в котором человек обычно отказывает, после чего – о меньшем одолжении, на которое он, как правило, соглашается.

Эти три комбинаторные стратегии влияния используются как в бизнесе, так и в политике, и в частной жизни. Некоторые ими пользуются интуитивно. Вы же теперь можете использовать их при разработке комбинаторных замыслов.

Теперь давайте обратимся к торговому красноречию. С помощью каких слов, мастера коммуникации преуспевают в своем деле?

Процесс нашего комбинаторного воздействия на людей (объект воздействия: покупатель, компаньон, убеждаемый) можно изобразить в качестве схемы⁴:



Как вы видите, всю торговую коммуникацию можно разделить на три последовательных этапа: Стимул – Пауза – Реакция.

Помните театральную поговорку, «чем больше актёр, тем больше пауза»? Мы, конечно, не актёры, но мы – комбинаторы и, поэтому все наши паузы в общении с людьми должны быть заранее продуманны и отрепетированы.

А репетировать нужно то, какие вопросы нужно задать и как на те или иные возражения нужно ответить.

Итак, задайте правильный вопрос, проработайте возражение и закройте сделку.

Давайте рассмотрим искусство задавать правильные вопросы.

ТРИ ПРИНЦИПА ПОСТАНОВКИ ВОПРОСОВ

Принцип №1. Я всегда устанавливаю определённые отношения с собеседником прежде, чем добиться контроля над нашим разговором.

Принцип №2. Я не даю им шанса размышлять, иначе ответ, который у них появиться, может не совпадать с тем, что мне требуется.

Принцип №3. Я никогда не привожу людей к решениям, пока сам их не приму.

Ваша задача, как комбинатора принимать решения за людей, чтобы они думали, что принимают эти решения сами.

ВЫЯСНЯЮЩИЕ И ВЕДУЩИЕ ВОПРОСЫ

При заключении торговых соглашений, в разговоре с людьми, мы используем два основных типа вопросов:

а) выясняющие вопросы;

б) ведущие вопросы.

И, разумеется, высококвалифицированные профессионалы часто задают один вопрос, который как ведёт собеседника в требуемом направлении, так и выясняет

необходимую информацию. Они делают это потому, что понимают, сколь важна роль таких вопросов, если их разговор с человеком должен привести к успеху.

Иногда наилучший выясняющий вопрос может не заканчиваться вопросительным знаком. Он звучит как утверждение или заявление.

Эффективные приёмы убеждения:

- задавайте выясняющие вопросы, которые вскрывали бы преимущества, требуемые человеку, чтобы вам было известно, какие определенные решения ему предложить, и как это сделать.

- задавайте ведущие вопросы, которые укрепят его веру в то, во что вы хотите, чтобы он поверил, когда вы убеждаете его. Если вы будете это говорить, он будет сомневаться; если это скажет он сам то, для него это истина.

И ещё одно, перед тем, как вы начнете задавать вопросы убеждаемым: они должны знать ответ на каждый вопрос, который вы им зададите.

ВЫСНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ

Важное правило при выясняющем вопросе: никогда не задавайте вопросов типа «скажите НЕТ».

Вопрос типа «скажите НЕТ» - это любой вопрос, на который можно ответить «ДА» или «НЕТ».

Если предоставить людям такой выбор, то все шансы будут против вас.

ЗАДАВАЙТЕ ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ, т.е. вопросительные предложения на которые человек не может ответить односложно «да» или «нет» - «*сколько ...*», «*зачем ...*», «*почему ...*», «*где ...*» и т.д.

ЗАДАВАЙТЕ К-ВОПРОСЫ!

К-вопросы, т.е. вопросительные предложения, начинающиеся со слов «*как*», «*кто*», «*кому*», «*когда*», «*какой*», «*куда*», «*кем*», «*к чему*» и т.д.

Профессионалы торговли обычно разрабатывают перечень вопросов, в котором перечисляется все касающиеся сделки (стандартные вопросы, выясняющие чисто технические детали, сроки поставок и желаемое решение проблем). Этот перечень они просматривают каждый раз перед посещением покупателя, чтобы освежить в памяти ключевые вопросы. Комбинатор тоже может взять этот метод на вооружение.

Итак, мы разговариваем с людьми по принципу:

Если я это говорю, они могут сомневаться.

Если они это говорят, это истина.

Когда говорит профессионал торговли, задачей его является вызвать высказывания собеседника и заставить его задавать вопросы, которые приблизили бы факт заключения выгодной сделки.

*Правило комбинатора:
Всегда лучше спрашивать, чем говорить*

Поэтому, комбинатору нужно научиться спрашивать и слушать. Например, вот как узнавал необходимую информацию Остап Бендер, придя в Старгород:

«...молодой человек остановился, чтобы прикурить у дворника, который сидел на каменной скамеечке при воротах.

- А что, отец, - **спросил** молодой человек, затаившись, - невесты у вас в городе есть?

Старик дворник ничуть не удивился.

- Кому и кобыла невеста, - ответил он, охотно ввязываясь в разговор.

- Больше вопросов не имею, - быстро проговорил молодой человек.

И сейчас же задал новый вопрос...».

ВЕДУЩИЕ ВОПРОСЫ

Ведущие вопросы это целый арсенал методов. Выделяют методы: завязки, альтернативного наступления, «ёжика» и вопросы сопричастности.

Метод завязки. Не пользуйтесь этим методом чрезмерно!

Принцип: перед использованием завязки дождитесь положительного стимула от собеседника.

Завязки

Не так ли?

Ведь верно?

Разве не так?

Вы согласны?

Ведь так и должно быть?

Разве это не нормально?

Разве это не правильно?

Помните: задав ПРАВИЛЬНЫЙ ВОПРОС - вы наполовину убедите собеседника.

Стандартная завязка – это попытка добиться определённого ответа концом фразы.

Например, «Остап Бендер стал великим комбинатором, потому что смело и решительно действовал и не сдавался из-за неудач, **ведь верно?»**

Обращённая завязка – завязка в начале фразы. Применяется для разнообразия и установления большей теплоты.

Например, «**Ведь так и должно быть**, комбинаторы должны брать от жизни все, что возможно?»

Внутренняя завязка – самый мягкий метод скрыть завязку – это поместить её в середину сложного предложения.

Например, «Остап Бендер в совершенстве владел мастерством ведения переговоров, **не так ли**, и нам нужно уметь вести переговоры?»

Меченые завязки – вы отмечаете завязкой любое заявление вашего собеседника, являющееся позитивным для соглашения.

Например, такой коммерческий диалог:

Клиент: - «*Ваша компания даёт хорошие скидки*»

Вы: - «*Разве это не правильно?*»

Но не доводите применение метода завязки до абсурда, как применял этот метод стихотворный фельетонист, подписывающийся под псевдонимом Гаргантюа: ...Гаргантюа любил поговорить и после каждой фразы требовал от собеседника подтверждения.

- Ведь верно? – говорил он, ворочая головой,... - Ведь правильно?

Только эти слова и были понятны в речах Гаргантюа. Все остальное сливалось в чудный убедительный рокот... Все соглашались с Гаргантюа, и он считал себя

человеком, способным убедить кого угодно и в чем угодно» (роман «Золотой теленок»).

Возможности для использования завязок и направляющих вопросов возникают и исчезают быстро, поэтому комбинатору важно научиться мгновенно пользоваться ими.

Упражнение для развития навыка пользования метода «меченой завязки»

Прослушайте передачу новостей или любую другую, где постоянно произносятся утвердительные фразы, а потом вслух попрактикуйтесь в добавлении к ним меченных завязок

Используйте любой разговор для создания направляющих вопросов. Для этой цели наилучшим образом подходит лёгкий разговор. И не упускайте превосходной возможности отточить свои приёмы каждый раз, когда вы покупаете что-либо для себя.

Альтернативное наступление – это любой вопрос, который предоставляет собеседнику возможность двух ответов, но ни один из них не является ответом «нет». Обе альтернативы подтверждают, что дело идет вперед.

Например, «Когда мы встретимся, в первой или во второй половине дня?» Человек, отвечая на этот вопрос, не думает, хочет или не хочет встретиться с вами, а думает когда назначить вам встречу.

Или вот, как применил метод альтернативного наступления монтер Мечников на переговорах с Остапом:

«Деньги вперед, - заявил монтер, - утром – деньги, а вечером – стулья или вечером – деньги, а на следующий день утром – стулья».

Метод ёжика – это ответ на вопрос собеседника вопросом, который поддерживает ваш контроль за разговором и позволяет вам сделать ещё один шаг в последовательности шагов, приводящей к цели. Из простых методов убеждения это наиболее сильный.

Вопрос должен задаваться легко и с дружеской заинтересованностью. Ценность вопросов-ежей снижается, если пользоваться ими слишком часто, если они задаются человеку тоном «либо смиришься, либо заткнешься».

Пример из жизни Бендера:

«Он увидел Остапа, но, не в силах удержать движения своих рук, только недоброжелательно посмотрел на вошедшего и продолжал дирижировать...

- Скажите, где здесь можно видеть товарища завхоза? – вымолвил Остап, прорвавшись в первую же паузу.

- А в чем дело, товарищ?

Остап подал дирижёру руку и дружелюбно спросил:

- Песни народностей?...»

Вопрос сопричастности – это любой позитивный вопрос о преимуществах вашего предложения, который ваш собеседник задаст себе после того, как примет его.

Пример из коммерции, «С учётом, быстрой реализации продукции, вы, наверное, разместите её во всех своих торговых точках?»

Или вот как использует вопросы сопричастности Бендер в беседе с монархистом Хворобьевым. Хворобьева мучают сны о соцреальности, а он хочет, чтоб ему снилось царское время. Цель Остапа – добиться расположения хозяина дома, чтобы воспользоваться сараем для перекраски «Антилопы»:

«- Ах, как хорошо, - сказал старик. – А не снился ли вам приезд государя-императора в город Кострому?

- В Кострому? Было такое сновидение. Позвольте, когда же это?.. Ну да, третьего февраля сего года. Государь-император, а рядом с ним, помнится, еще граф Фредерикс стоял, такой, знаете, министр двора.

- Ах, ты господи! – заволновался старик – Милости просим ко мне...»

Итак, вместо того, чтобы забрасывать собеседника словами, нужно подвигнуть его на разговор.

Ведь верно, комбинатор никогда не вызывает у собеседников впечатление, что он навязывает им что-либо?

По той причине, что он никогда ничего не навязывает, но он ведет, разве не так?

Комбинатор не говорит без остановки. Большую часть времени он слушает, а потом посредством нескольких искусных вопросов ведет своего собеседника к соглашению.

Во время этого внимательного и направленного опроса, истинный профессионал постоянно поддерживает дружественное отношение и искреннюю заинтересованность, давая собеседнику раскрыться и выдать необходимую информацию.

Великий комбинатор в совершенстве владел методами торговли: Остап Бендер продавал астролябию, билеты, сценарий, пособие для сочинения газетных текстов, рецепт самогона, и пр.; Остап Бендер покупал стулья, ювелирные драгоценности, одежду, сведения и пр.

Для того чтобы и нам быть во всеоружии будем знать и применять на практике:

- Искусство задавать вопросы;
- Эффективные комбинаторные тактики влияния.

И когда кто-то будет хныкать, прося вашей поддержки, скажите ему просто и ясно: **УЧИТЕСЬ ТОРГОВАТЬ!**

«Хороший торговый агент тот, кто способен заговорить клиента до разорения» NN
 «Кто хочет блаженства в этом мире, тот пусть займется торговлей...» Магомет
 «Свободная торговля – не принцип, а средство для достижения цели» Бенджамин Дизраэли
 «Рынок – это место, нарочно назначенное, чтобы обманывать и обкрадывать друг друга. Анахарсис
 «Жизнь недодает, а люди обвешивают» Геннадий Малкин
 «...благодарим Бога за то, что живем в наше мирное торговое время и можем всю нашу мысль и энергию посвящать взаимному ограблению и надувательству». Джером Клапка Джером

Закон 7. Согласны? Ну, по глазам вижу, что согласны.

ТОЛКОВАНИЕ

7-й закон произнесен Остапом у нарзанного источника. Внимательно изучите ситуацию, при которой был сформулирован данный закон. Вдумчивый анализ переговоров с великим докой, монтером Мечниковым, могут многому вас научить.

«Остап сразу же понял, что монтер великий дока.

Договаривающиеся стороны заглядывали друг другу в глаза, обнимались, хлопали по спинам и вежливо смеялись.

- Ну, - сказал Остап, - за все дело десятку!
 - Дуся! – удивился монтер. – Вы меня озлобляете. Я человек, измученный нарзаном.
 - Сколько же вы хотите?
 - Положите полста. Ведь имущество-то казенное. Я человек измученный.
 - Хорошо. Берите двадцать! *Согласны? Ну, по глазам вижу, что согласны.*
 - Согласие есть продукт при полном непротивлении сторон.
 - Хорошо излагает, собака, - шепнул Остап на ухо Ипполиту Матвеевичу, - учитесь.
 - Когда же вы стулья принесете?
 - Стулья против денег.
 - Это можно, - сказал Остап, не думая.
 - Деньги вперед, - заявил монтер, - утром – деньги, вечером – стулья или вечером – деньги, а на другой день утром – стулья.
 - А может быть, сегодня стулья, а завтра деньги? – пытал Остап.
 - Я же, дуся, человек измученный. Такие условия душа не принимает.
 - Но ведь я, - сказал Остап, - только завтра получу деньги по телеграфу.
 - Тогда и разговаривать будем, - заключил упрямый монтер, - а пока, дуся, счастливо оставаться у источника, а я пошел: у меня с прессом работы много. А одним нарзаном разве проживешь?
- И Мечников, великолепно освещенный солнцем, удалился».

Всем известно, что глаза - зеркало души. Однако, общаясь, большая часть людей в это зеркало, очень мало смотрят. А те люди, что смотрят в глаза, не видят душу. Как же увидеть мысли и душевные порывы в глазах человека? Для комбинатора это вопрос архиважный. Поэтому пролистаем с вами страницы книг и познаем - что можно узнать по глазам?

Авторы книги «НЛП. Вводный курс. Полное практическое руководство» Гарри Олдер и Берил Хэзер¹ пишут: «Начиная отслеживать на микроуровне движения глаз, вы заметите, что они в самом деле куда правдивей и выразительней всего, что бы ни говорил собеседник... Движения глаз могут рассказать нам очень многое о том, как человек мыслит, и, следовательно, помогают лучше понять его слова и поступки».

Христиан Вайсбах и Урсула Дакс в книге «Эмоциональный интеллект»² констатируют: «Обратите внимание на направление взгляда вашего собеседника. Вы установите, что эти визуальные сигналы однозначны».

В книге «Азбука лидерства» Игорь Ларин и Марина Беловодская³ рекомендуют: «Излагая свою «выстраданную» идею кому-либо, прилежно следите за глазами партнера. Делайте паузу, если заметите, что его глазные яблоки приходят в движение. Это означает, что человек обращается к своему внутреннему опыту (осмысливает ваши аргументы) и какое-то время не может воспринимать ничего нового».

В бестселлере Аллана Пиза «Язык телодвижений»⁴ говорится следующие: «...мы имеем в виду размер зрачков человека и поведение его глаз... с помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации, потому что они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо».

При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека от положительного к отрицательному, и наоборот. Когда человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получают так называемые «глаза-бусинки» или «змеиные» глаза. Глаза играют большую роль при ухаживании, женщины подводят глаза для их выразительности. Если женщина любит мужчину, то

при его виде ее зрачки расширяются, и он правильно расшифрует этот знак, не зная, как он это делает. Поэтому романтические свидания часто устраиваются в затемненных, плохо освещенных местах, что позволяет зрачкам расширяться.

Молодые влюбленные смотрят пристально друг другу в глаза, подсознательно ожидая расширения зрачков, каждый приходит в возбуждение от расширяющихся зрачков другого...

Когда вы разговариваете с людьми или ведете переговоры, научитесь смотреть в зрачок, и зрачок расскажет вам правду о мыслях человека...

Если человек нечестен или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее, чем $1/3$ часть всего времени общения. Если взгляд человека встречается с вашими глазами более $2/3$ времени, это может означать одно из двух: первое, он или она считают вас очень интересным и привлекательным, в этом случае зрачки глаз будут расширены; во-вторых, он или она настроены враждебно по отношению к вам и невербально посылают вызов; в этом случае зрачки будут сужены. Арджайл установил, что если человеку А нравится человек В, то он на него будет часто смотреть. Это побуждает В думать, что он нравится А, поэтому В свою очередь полюбит А. Другими словами, чтобы построить хорошие отношения с другим человеком, ваш взгляд должен встречаться с его взглядом около 60-70% всего времени общения. Это заставит его тоже полюбить вас. Неудивительно, следовательно, то, что скованный, скромный человек, который встречается с вами взглядом менее чем $1/3$ времени, редко пользуется доверием. При переговорах никогда не следует надевать темные очки, потому что у других появится ощущение, что их разглядывают в упор...

...долгота взгляда человека зависит от того, к какой нации он принадлежит... Всегда, прежде чем делать какие-либо выводы, сделайте скидку на национальную принадлежность.

Но важна не только долгота и частота взгляда, но и та географическая площадь лица и тела, на которую направлен взгляд, так как это тоже влияет на исход переговоров. Эти сигналы передаются и поглощаются с помощью невербалики, и обычно совершенно точно истолковываются собеседниками.

Требуется около 30 дней постоянной усиленной практики, чтобы научиться следующей «технологии взгляда» и эффективно применять ее для улучшения характера вашего общения с другими людьми.

Деловой Взгляд. Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда.

Социальный Взгляд. Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения. Эксперименты по исследованию особенностей взгляда показали, что во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.

Интимный Взгляд. Этот взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди, а при отдаленном – от глаз до промежности. Мужчины и

женщины при помощи этого взгляда показывают свою заинтересованность к человеку, а если он тоже заинтересован, то он ответит тем же взглядом.

Взгляд Искоса. Взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для завлечения. Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.

Прикрытые Веки Больше всего нас раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот жест подсознательный и является попыткой человека убрать вас из поля своего зрения, потому что вы ему надоели или стали неинтересным, или он чувствует свое превосходство над вами. При нормальной частоте моргания 6-8 раз в минуту, веки этого человека закрываются на секунду или больше, как будто человек моментально стирает вас из своей памяти. Предельная степень отключения может наступить, если человек закроет глаза и заснет, но это редко случается при встрече один на один.

Если человек подчеркивает свое превосходство над вами, его прикрытые веки сочетаются с откинутой назад головой и долгим взглядом, известным как взгляд свысока. Если вы заметили такой взгляд у своего собеседника, учтите, что ваше поведение вызывает отрицательную реакцию и нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

Выводы Большое значение для исхода встречи с глазу на глаз имеет та часть человеческого тела, на которую вы направляете свой взгляд. Если бы вы были управляющим, отчитывающим своего ленивого подчиненного, какой взгляд бы вы выбрали? Если вы выбрали социальный взгляд, он не обратит никакого внимания на ваши слова, независимо от того, как бы громко и угрожающе вы не говорили.

Социальный взгляд лишит ваши слова всякой опоры, а интимный взгляд или озадачит, или смутит вашего сотрудника. Самым подходящим взглядом будет деловой взгляд, поскольку он может оказать сильное влияние на вашего адресата и подскажет ему, что вы очень серьезно настроены.

Когда мужчины говорят, что женщины смотрят на них «приглашающе», они имеют в виду взгляд искоса или интимный взгляд. Если мужчина или женщина хочет сказать, что они недоступны, единственно, что им требуется, это избегать интимного взгляда, а вместо этого пользоваться только социальным взглядом. Если вы во время ухаживания будете пользоваться только деловым взглядом, вы рискуете прослыть холодным и недружелюбным. Дело в том, что когда вы смотрите на потенциального секс-партнера интимным взглядом, вы сразу выдаете свои намерения. Женщины отлично знают, как посылать и понимать взгляды такого рода, но мужчины, к сожалению, не умеют делать это. У мужчин интимный взгляд обычно слишком заметен, а сами они не замечают, когда на них смотрят интимным взглядом, к большому огорчению женщин, пославших этот взгляд.

Как Контролировать Взгляд Собеседника. Имеет смысл поговорить сейчас о том, как контролировать взгляд человека во время зрительного представления ему книг, таблиц, графиков и т.д. Исследования показывают, что 87% информации поступает в человеческий мозг через зрительные рецепторы, 9% через слуховые и 4% через другие органы чувств. Если, например, вы показываете человеку ваше наглядное пособие и одновременно рассказываете о нем, то при его разглядывании он усвоит только 25-30% вашего сообщения. Чтобы установить максимальный

контроль над его вниманием, используйте ручку или указку для того, чтобы показывать на наглядном средстве и описывать то, что изображено. Затем, отнимите ручку от наглядного средства и держите ее на линии ваших и его глаз. Как магнитом, его голова поднимется, и он будет смотреть вам в глаза, в результате чего будет видеть и слышать все, что вы ему будете говорить, и, следовательно, максимально поглощать информацию. Постарайтесь сделать так, чтобы ладонь другой руки была в поле зрения».

Но наиболее всестороннюю оценку вы можете получить, читая труд российских авторов «Язык подсознания»⁵: «...множество характеристик человека рационально обосновывается на информации, считанной с его глаз сознательно.

Бесчисленное множество человеческих глаз объединяют следующие виды взглядов:

Прямой взгляд.

Взгляд сквозь собеседника.

Сведенный (центрированный) взгляд.

Бесцельный взгляд.

Взгляд, фиксированный на чем угодно, только не на собеседнике или партнере.

Взгляд мимо партнера.

Взгляд снизу.

Взгляд сбоку.

Взгляд искоса.

Взгляд искоса через плечо.

Взгляд сверху вниз.

Уклоняющийся взгляд.

Интимный взгляд.

Взгляд Джоконды.

Очарованный взгляд.

Деловой взгляд.

Сальный взгляд.

Оценивающий взгляд (взгляд от макушки до пяток)

Агрессивно-оскорбляющий взгляд.

Пронизывающий взгляд.

Пьяный взгляд.

Контролирующий взгляд.

Холодный взгляд.

Прямой взгляд дополняет понятия «прямой человек» и «прямой характер». Такой взгляд сопутствует открытости и готовности к общению, а также правдивости высказываний. Человек с прямым взглядом уверен в себе, сознает свои силы и возможности и одновременно критически рассматривает окружающее.

Прямые взгляды у партнеров в беседе, наряду с попеременным контактом «глаза в глаза», иллюстрируют взаимное доверие друг к другу, уважение, свободное обсуждение самых острых проблем, негативных и рискованных тем.

Помимо прямого взгляда, для открытых общению собеседников есть место только одному – *сведенному (центрированному) взгляду*. Он появляется у партнеров тогда, когда в беседе требует обсуждения конкретная, неотложная ситуация. Партнеры как будто видят ее перед собой. Зрачки несколько смещаются от центра друг к другу и застывают в этом положении.

Если один из собеседников уходит в сторону от главной темы беседы, другой может вернуть его обратно, используя так называемый *деловой взгляд*. При этом взгляд направлен на лоб партнера в область чуть выше переносицы.

При появлении каких-либо других взглядов вести речь о взаимной открытости не имеет смысла.

Так, *бесцельный взгляд* иллюстрирует раздумье, задумчивость, уход в себя.

Взгляд, фиксированный на чем угодно, только не на собеседнике, иллюстрирует незаинтересованность в общении, неуважение к партнеру и попытку ухода от обсуждаемых проблем.

Взгляд снизу, когда голова человека склонена, а зрачки синхронно и вынужденно поднимаются вверх от центра, иллюстрирует следующие варианты поведения его владельца:

а) Покорность, подчеркнутое внимание, услужливость – если спина согнута и в теле отмечается незначительная напряженность.

б) Скрытность; расчетливая, дозированная подача информации в беседе – если напряжение в теле более выражено и на лбу заметны вертикальные складки.

в) Враждебная закрытость, готовность к агрессии – если напряжение во всем теле, набыченная, напряженная голова, напряженный и сжатый рот.

Взгляд сбоку, при котором зрачки синхронно уходят вправо и влево, иллюстрирует скептическое, негативное отношение к собеседнику, закрытость, недоверие, критику.

Если при этом широко раскрыты глаза – человек пытается скрыть страх. Если же на лбу у человека в этот момент горизонтальные складки, а зрачки сужены и взгляд прищурен – перед вами человек, готовый к агрессивным действиям, по сути – взведенный курок пистолета.

Взгляд искоса иллюстрирует попытку контроля над ситуацией, отслеживание реакции собеседника на свои слова. Человек как бы периодически подглядывает за партнерами.

Взгляд искоса через плечо демонстрирует закрытость к собеседнику с одновременным презрением к нему.

Взгляд сверху вниз сопровождается откидыванием головы назад, человек бессознательно увеличивает дистанцию между собой и собеседником. Его зрачки смещаются вниз от центральной позиции. Иллюстрация высокомерия, а порой истинной гордости. Окружающими всегда воспринимается, как демонстрация превосходства, что, естественно, не способствует общению.

Уклоняющийся взгляд – иллюстрация неуверенности, боязливости, чувства вины или робости. Зрачки постоянно «убегают» из центральной позиции.

Интимный взгляд – взгляд, который легко читается окружающими, хотя влюбленная пара этого не замечает. Они нежно касаются друг друга взглядом.

Оценивающий взгляд (от макушки до пяток) – часто встречается при первом знакомстве людей. Зрачки совершают последовательные движения от центра вверх и от центра вниз. Обычно такой взгляд позволяет себе человек, управляющий ситуацией: в нем заинтересованы больше, чем он.

Живой, беспокойный взгляд – иллюстрация заинтересованности в беседе, ожидание обсуждения главной темы. Иногда неуверенность в успешном результате переговоров. Движения зрачков быстрые, по всем зонам.

Вялый взгляд – типичен для флегматиков. Иллюстрация спокойствия, полного знания обсуждаемого вопроса, скуки. Характерен для человека в состоянии сытой сонливости, вплоть до сна наяву.

Агрессивно-оскорбляющий взгляд – демонстрация собственной силы, готовности «раздавить» собеседника. Обычно сопровождается презрительной гримасой или полным отсутствием мимики на лице, что более опасно.

Пронизывающий взгляд – в народе говорят: «как холодом обдало»...

Такой взгляд не просто пронизывает – он пригвождает человека к месту. Своеобразный взгляд следователя, прокурора, человека, наделенного властью или имеющего право требовать отчета, даже обвинять в данной ситуации.

Контролирующий взгляд присутствует при крайне важной или напряженной беседе – человек отслеживает малейшие телесные проявления и действия партнера, ловит каждое его слово. Девиз этого состояния: «Я все вижу, все слышу – ничего не пропущу».

Пьяный взгляд – характерен для психически больных и людей в состоянии алкогольного опьянения. Безостановочное движение глаз, разбегающихся во все стороны, изредка прерывается остановками, вызванными стремлением ухватить нить беседы, ситуацию.

Холодный взгляд – человек без эмоционально созерцает окружающее. Он – глыба льда. Окружающее для него – не более чем скучное театральное действие с плохими актерами.

Сальный взгляд – ощупывающий, слюнявый взгляд развратника. Может быть бесцеремонным, а может посылаться украдкой.

Очарованный взгляд – взгляд человека, находящегося на пике эмоционального, религиозного или другого экстаза.

Взгляд Джоконды – взгляд-загадка, который можно описывать бесконечно. Чаще – комплимент женщине, чем нечто материальное, поддающееся описанию.

Нужно помнить, что при оценке взглядов можно впасть в заблуждение, этому могут способствовать различные хронические заболевания человека, последствия травм головы, позвоночника, глаз, вследствие которых поражаются глазодвигательные мышцы.

Естественно, что при оценке глаз человека выводы должны делаться в комплексе с другими «буквами» языка тела.

Часто искушенные в общении люди, те, которым есть что скрывать от окружающих, используют внешние обстоятельства для затруднения оценки себя собеседником. Человек может сесть спиной к источнику света, надеть очки (даже прозрачные, они будут мешать бликами стекол оценке), занять позицию вне общего круга или удлинить дистанцию общения.

Люди, прошедшие специальную подготовку, могут контролировать окружающую обстановку, практически не ворочая глазами и не крутя головой. Это легко проверить. Вы можете выбрать какую-нибудь точку перед вашими глазами и, глядя на нее, попытаться проконтролировать действия окружающих. Наши диапазоны зрения достаточно широки. Информация часто без нашей оценки попадает в наше подсознание, более того, этим пользуются, и не всегда с благими намерениями...

Современные возможности телевидения позволяют зрителю отследить наиболее тонкие проявления языка тела человека, такие, как движения глазных яблок. Вначале вы сможете отследить из них наиболее широкие по амплитуде.

Например, легко видеть, как глаза человека опускаются вниз или поднимаются вверх или наискосок. Они также могут двигаться по горизонтали вправо и влево.

Что это может значить?

Остановимся на этом подробнее.

С самого детства мы слышим слова.

Они вызывают у нас определенные зрительные и слуховые образы, конкретные чувства. С годами формируется личность, наполняется ее память, вырисовывается индивидуальность человека. Мы разные. Но есть и кое-что общее для всех нас. Одному человеку легче мыслить зрительными образами. Когда он отвечает на вопросы собеседника или что-то говорит, он видит зрительные образы — своеобразную мысленную картинку. Иначе он не сможет понять собеседника или высказать собственную мысль.

Другому человеку легче «услышать» какую-либо информацию, логически ее обработать и только потом пользоваться ей.

Третьему человеку проще прочувствовать содержание слов и затем приступить к обработке полученной информации.

Есть люди, у которых восприятие информации, ее переработка и собственные мысли одновременно сопровождаются зрительными, слуховыми и чувствительными образами в равной степени. Таких людей на земле немного, обычно это аутентичные (гармоничные) личности.

Легче и быстрее мы воспринимаем информацию от человека мыслящего, обрабатывающего и сообщающего информацию в привычной для нас манере.

Часто люди, сознательно или бессознательно, выдают желаемое за действительное. При этом человек порой сам искренне верит в то, что говорит. Хороший актер, а политик должен быть хорошим актером, сопровождает свою ложь соответствующей интонацией и искренними жестами.

Что может помочь слушателю в этом случае распознать ложь? Только глаза.

Движения глазных яблок человека зависят от того, излагается ли информация, извлекаемая из памяти, или информация, которая только конструируется и до этого в памяти человека не находилась.

Посмотрите глаза человека, смотрящего прямо на вас.

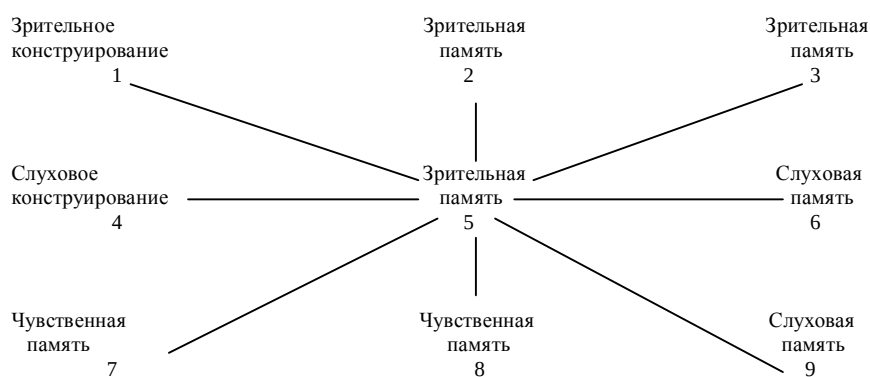
При таком взгляде зрачки находятся в центре.

Предположим, что ваше общение с человеком начинается при этом положении его глаз. При желании вы сможете отследить движения его зрачков в момент получения им какой-либо информации от вас, ее переработки и ответа на нее.

Напомним, что человек, прежде чем выдать ответ на заданный ему вопрос, находит нужную информацию в своей памяти, затем обрабатывает и оценивает ее, готовясь к речи, и только потом говорит. Эта процедура занимает достаточно мало времени, поэтому необходима предварительная тренировка для того, чтобы правильно оценивать конкретного человека.

Посмотрите следующую схему:

1



В зависимости от того, как происходит переработка информации у человека, его глаза в момент этой работы перемещаются в определенном направлении. Каждое из них имеет свое значение.

В центре схемы изображен глаз человека, смотрящий прямо на вас. Начальное положение зрачка обозначено цифрой 5. Надпись «Зрительная память» означает, что если после заданного вопроса зрачок остается на месте, то человек начал работать с информацией, реально виденной ранее и теперь извлекаемой из памяти. То же самое происходит, если зрачок уходит в зону 2 или 3. Допустим, идет телевизионная передача. Ведущий задает «горячий» вопрос интервьюируемому политику: «Скажите, пожалуйста, у вас есть дача за рубежом?» Камера показывает крупным планом лицо политика. Хорошо видно, как зрачки глаз политика поднимаются вертикально вверх или наискось, под углом 45 градусов от центра влево. (положение зрачка 2 и 3).

После короткой паузы политик отвечает с возмущением: «О чем вы говорите?! Какая дача? Конечно, нет!» Этот ответ может сопровождаться определенной мимикой и интонациями голоса, характерными для человека, обвиняемого в действиях, которых он не совершал. Однако прежде чем ответить на вопрос, политик увидел реально существующую за рубежом дачу. А так как одна ложь порождает другую, то и дальнейшие его ответы могут вызвать у зрителя сомнения.

Напротив, если во время короткой паузы перед ответом, зрачки уходят в зону номер 1, а политик говорит, что в принципе, наверное, неплохо иметь дачу за рубежом, то на этот момент времени он перед народом, в этом плане чист. Его зрачки переместились в зону, где он мог только представить (сконструировать) мифическую, а не реально существующую дачу...

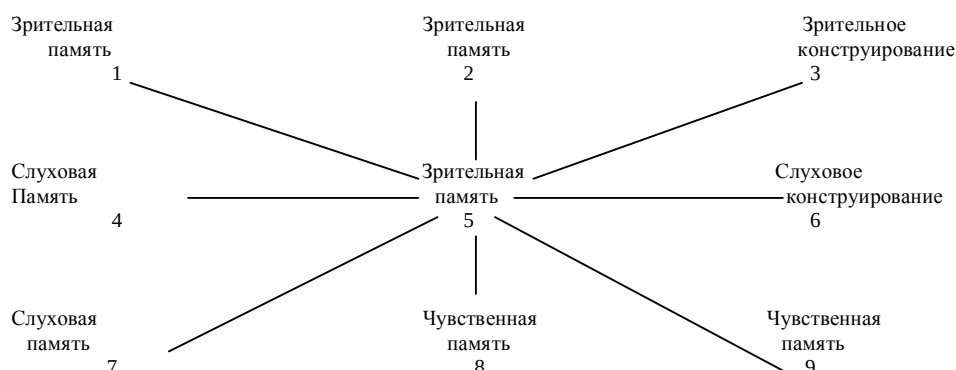
...Необходимо помнить, что мир заполнен людьми, которые делятся на «правшей» и «левшей». Не затрагивая детальные проблемы нейрофизиологии головного мозга, а также тонкостей взаимодействия его правого и левого полушария, отметим следующее: в зависимости от того, как построено у конкретного человека межполушарное взаимодействие, его относят к «левшам» или же «правшам». С «правшами» проще применять вышеизложенные техники, а вот «левшей» существует на земле более двух десятков разновидностей, и проводить им такую зрительную диагностику вам будет сложнее.

В связи с этим запомните простое правило: если человеку...задают вопросы, ответы на которые обязательно должны находиться в его памяти, а в ответ идет движение глаз в зоны конструирования и, напротив, если на вопросы, связанные с конструированием, в ответ идет движение глаз в зоны памяти – перед вами

стороцентный «левша», и при расшифровке его поведения вы должны будете внести поправки в расположение зон памяти и зон конструирования.

Сравните нижеприведённую схему для «левши» со схемой для «правши» (см. диаграмму 1)

Диаграмма 2



Для начала будет неплохо, если вы разберётесь, где у того или иного человека зоны памяти и зоны конструирования. Еще раз напомним – прежде чем сказать, человек перерабатывает, готовит эту информацию, и именно в этот момент его глаза активно движутся в те или иные зоны. Используя ориентацию в зонах, еще до сказанных слов вы будете знать, что скажет человек: то, что на самом деле имело место быть, или то, что он только что придумал.

Движения глаз человека – одно из наиболее тонких проявлений языка тела, но и их оценка должна проводиться в комплексе с другими телесными сигналами и, конечно, с речью человека».

А вот какой анализ приводится Романом Рониным в практическом пособии «Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации»⁶: «Откровенно говорят о внутренних переживаниях человека его глаза, недаром опытные «игроки» пытаются скрывать их выражение за стеклами темных очков.

Людей обычно выдают:

- какие-либо изменения в обычном выражении глаз – возникновение некой эмоции, сигнал реагирования на стимул;
- произвольные движения глаз (заметно «бегающие глаза») – тревога, стыд, обман, страх, неврастения;
- блестящий взгляд – горячка, возбуждение;
- остекленелый взгляд – чрезвычайная слабость;
- увеличение зрачков – ощущение интереса и получение удовольствия от информации, общения, фотографии, партнера, пищи, музыки и прочих внешних факторов, принятие чего-либо, но также и сильное страдание; употребление некоторых лекарств и наркотиков (марихуаны, кокаина...);
- сужение зрачков – накатывание раздражения, злобы, ненависти и сходных отрицательных эмоций, неприятие чего-либо; действие определенных наркотиков (морфия, героина...);
- сумбурные движения зрачков – знак опьянения (чем больше таковых движений, тем человек пьянее);

- усиленное моргание – возбуждение, обман.

Люди всегда предпочитают смотреть на тех, кем они явно восхищаются, или на тех, с кем у них близкие взаимоотношения с близкого расстояния; женщины при этом проявляют больший визуальный интерес, чем мужчины.

В ходе общения чаще всего смотрят партнеру в глаза когда слушают, а не когда говорят, хотя осуществляя внушение иной раз применяют прямой взгляд в глаза в момент произнесения диалога.

Субъект, который смотрит Вам в глаза заметно меньше одной трети всего периода общения либо не честен, либо пытается скрыть что-то; тот же, кто нескрывая упорно вглядывается в глаза испытывает к Вам повышенный интерес (зрачки расширены), выказывает откровенную враждебность (зрачки сужены) или стремится доминировать.

Модификации контактов глаз имеют следующую расшифровку:

- «отсутствующий взгляд» – сосредоточенное размышление;
- переключение взгляда на окружающие предметы и в потолок – падение интереса к беседе, излишне длинный монолог партнера;
- настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки сужены) – признак враждебности и явного желания доминировать;
- настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки расширены) – знак сексуальной заинтересованности;
- отвод и опускание взгляда – стыд, обман;
- взгляд сбоку – недоверие;
- взгляд то отводится, то возвращается назад – отсутствие согласия, недоверие».

В книге Гисберта Бройнига «Руководство по ведению переговоров»⁷ приводится следующая информация: «Взгляд человека подает сигнал, в каком направлении двигаются его мысли в настоящий момент.

Как известно, человеческий мозг состоит из левого и правого полушария. Ученые, изучающие мозг, характеризуют оба полушария следующим образом.

Левое полушарие	Правое полушарие
- Связь с сознанием - Методическое мышление - Мышление, направленное на анализ и контроль - Временные процессы - Понятийное сходство	- Слуховая сфера - Зрительная сфера - Восприятие - Целостная функция - Творческая (созидательная) функция - Образная память

Вид мышления влияет на движение глаз. Наблюдая за тем, кто находится напротив вас, можно увидеть, например, что его взгляд движется от себя налево. Это показывает, что партнер «включил» левую половину мозга.

Уловив по направлению взгляда партнера, что в данный момент загружена его левая половина мозга, готовьтесь к тому, что ваш партнер хорошо осведомлен об обсуждаемой проблеме и будет стараться приводить доказательства для своих доводов, останавливаясь на деталях, резюмировать сказанное. В его действиях вы увидите определенную систематику и методику.

Если партнер смотрит со стороны наблюдающего направо, то тогда загружена его правая половина мозга. Эта область мозга управляет эмоциями, здесь сосредоточены все воспоминания и собираются конкретные впечатления. Вы

затрагиваете правую половину мозга партнера, когда используете в своем изложении различного рода примеры, аналогии, исторические сведения».

Ну, и напоследок интересные цитаты-наблюдения из книги Глена Вилсона и Криса Макклафлина «Язык жестов»⁸: 1) «В любой беседе доминирует тот, на кого глядят больше; он на «языке глаз» как бы предлагает в ответ меньше, чем получает».

2) «Смотреть на людей, образом жизни которых является насилие, может быть просто опасно; известны случаи, когда уличные хулиганы нападали на постороннего лишь за то, что он на них пристально посмотрел. Люди, умудренные опытом, знают, когда, идя по улице, следует отводить взгляд».

Думаю, что вы оцените всю важность приведенной информации и еще не раз повторите про себя (и вслух!) 7-й закон Остапа Бендера:

- СОГЛАСНЫ? НУ, ПО ГЛАЗАМ ВИЖУ, ЧТО СОГЛАСНЫ.

«Нет, у него не лживый взгляд,
Его глаза не лгут.
Они правдиво говорят,
Что их владелец – плут»

Роберт Бёрнс

Закон 8. Время, которое мы имеем, - это деньги, которых мы не имеем.

ТОЛКОВАНИЕ

Великая нужда в двадцати рублях заставила Остапа открыть закон, который Бенджамин Франклин выразил более кратко: «Время – деньги!»

«Остап строго посмотрел на Ипполита Матвеевича.

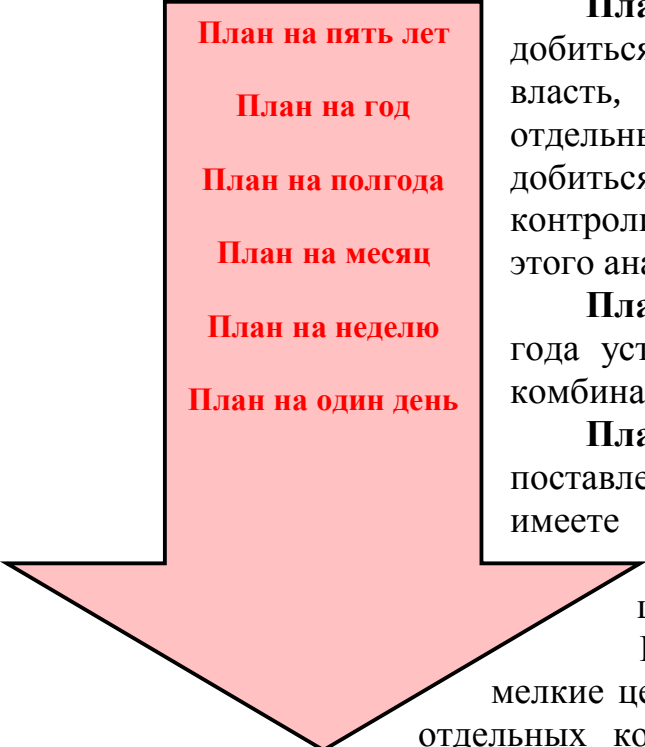
- **Время**, - сказал он, - **которое мы имеем, - это деньги, которых мы не имеем**. Киса, мы должны делать карьеру. Сто пятьдесят тысяч рублей и ноль ноль копеек лежат перед нами. Нужно только двадцать рублей, чтобы сокровище стало нашим. Тут не надо брезговать никакими средствами. Пан или пропал. Выбираю пана, хотя он и явный поляк».

Если вы не пролетарий умственного труда, а комбинатор то, этот закон сделает вас богатым и мудрым. Ибо как писал римский философ Сенека «только время принадлежит нам», а «каждое потерянное мгновение – потерянное дело, потерянная польза» вторит ему английский политик 18 века Честерфилд. Так что надо делать карьеру используя все средства!

Как советует Герберт Ньютон Кэссон, в своей книге «Искусство делать деньги», чтобы сделать карьеру: «Разделите свое время на часы в зависимости от степени их значимости... Нелегко распределить время так, чтобы день был использован самым лучшим образом. Но это необходимо, и это должно быть сделано»¹

«Только тот, кто четко представляет себе, каких целей и за какой промежуток времени он хочет достичь, сможет мобилизовать силы»².

А посему планирование – лучший помощник комбинатора.



План на пять лет

План на год

План на полгода

План на месяц

План на неделю

План на один день

План на пять лет. Следует записать, чего вы хотите добиться в своей жизни (карьера, статус, богатство, власть, слава) за пять лет. После этого продумайте отдельные шаги, которые необходимо предпринять, чтобы добиться своих целей. Затем следует из года в год контролировать достижение поэтапных целей и делать из этого анализа выводы.

План на год. Не позднее чем к началу очередного года установите, каких целей вы намерены добиться в комбинаторном и личном плане.

План на полгода. Проверяйте выполнение поставленных перед собой целей на год. При этом вы еще имеете возможность внести необходимые изменения.

Используйте эту возможность для целенаправленных действий.

План на месяц. Разделите годовую цель на более мелкие цели, например, ежемесячные. В том, что касается отдельных комбинаций, нужно определить частные цели и сроки их выполнения, иначе достижение цели, растянутое на длительный период, будет поставлено под угрозу.

План на неделю. За неделю следует составлять план действий на следующую неделю. Стихийные импровизированные действия приводят к тому, что упускается главное и теряется время.

План на день. Накануне составляйте распорядок дел на следующий день.

Вот, например, как планировал свою жизнь и деятельность великий комбинатор, каждый день которого был чреват труднопредсказуемыми коллизиями*. «Лёжа в тёплой до вони чести дворницкой, Остап Бендер отшлифовывал в мыслях два возможных варианта своей карьеры.

Можно было сделаться многожёнцем и спокойно переезжать из города в город, таская за собой новый чемодан с захваченным у дежурной жены ценными вещами.

А можно было завтра же пойти в Стардет-комиссию и предложить им взять на себя распространение ещё не написанной, но гениально задуманной картины: «Большевики пишут письмо Чемберлену» по популярной картине художника Репина: «Запорожцы пишут письмо султану». В случае удачи этот вариант мог бы принести рублей четыреста.

Оба проекта были задуманы Остапом во время его последнего пребывания в Москве. Вариант с многожёнством родился под влиянием вычитанного в вечерней газете судебного отчёта, где ясно указывалось, что некий многожёнец получил всего два года без строгой изоляции. Вариант №2 родился в голове Бендера, когда он по контрамарке обозревал выставку АХРР.

Однако оба проекта имели свои недостатки. Начать карьеру многожёнца без дивного, серого в яблоках костюма было невозможно. К тому же нужно было иметь хотя бы десять рублей для представительства и оболыщения. Можно было, конечно, жениться и в походном зелёном костюме, потому что мужская сила и красота Бендера были совершенно неотразимы для провинциальных Маргарит на выданье, но это было бы, как говорил Остап: «Низкий сорт, нечистая работа». С картиной тоже не всё обстояло гладко: могли встретиться чисто технические затруднения. Удобно ли будет рисовать т. Калинина в папахе и белой бурке, а т. Чичерина – голым по пояс? В случае чего можно, конечно, нарисовать всех персонажей в обычных костюмах, но это уже не то».

Что дает комбинатору планирование дел?

Прежде всего, этим комбинатор добивается максимально высоких оборотов своей деятельности. Если комбинатор живет без плана действий на день, он рискует распылить свои силы, кроме того, есть опасность, что в суе мелки дел комбинатор забудет о своих приоритетах.

План работы на день имеет следующие достоинства:

- ⇒ Все дела у вас под контролем, вы сохраняете представление о том, на какой стадии находятся те или иные вопросы
- ⇒ Вы имеете возможность устанавливать приоритеты
- ⇒ Вы можете в конце дня проанализировать его результаты
- ⇒ Долговременные задачи вы можете поделить на дневные “порции”
- ⇒ Вы ничего не забываете и все учитываете
- ⇒ С большей точностью вы определяете, сколько времени на какую комбинацию вам потребуется
- ⇒ Сразу же включаете в план резервное время для непредвиденных обстоятельств

Важно, чтобы планирование дел на день осуществлялось накануне. Кроме того, вечером каждого текущего дня следует подводить итог осуществленного за день. Для того и другого дела нужно не более 10 минут³. В скором времени вы убедитесь, что планирование деятельности и подведение итогов за день значительно повышают эффективность вашей жизни.

Вот как планировал дела на день Остап Бендер, вечером, после просмотра премьеры «Женитьбы» в театре Колумба:

«- Ну, вам, Кисочка, надо бай-бай. Завтра с утра нужно за билетами становиться. Театр в семь вечера выезжает ускоренным в Нижний. Так что вы берите два жёстких места для сидения до Нижнего, Курской дороги. Не беда – посидим. Всего одна ночь».

В своем планировании применяйте А-анализ⁴. Это очень просто. Распределите свои дела по принципу **А, Б, В**. Нужно (А), Следует (Б), Можно (В). Вечером проанализируйте: сколько времени вы тратите на виды деятельности под знаками А____ Б____ В____

Концентрируйтесь на своих А-делах!

Самым мудрым человеком, Данте считал того, кого больше всего раздражает потеря времени. Будьте мудрыми! «Болезнью нашего времени являются незапланированные, неорганизованные действия и суета»⁵. Вы не больны этой болезнью?

«Жизнь Коротка. Будущее всегда неопределенно. Поэтому не упускай ни одной из тех возможностей, которые дает Настоящее»⁶.

8-й закон неумолим:

ВРЕМЯ, КОТОРОЕ МЫ ИМЕЕМ, ЭТО ДЕНЬГИ, КОТОРЫХ МЫ НЕ ИМЕЕМ!

«Время – те же деньги, но деньги лучше» **А. Бердичевский и А. Климов**

«Время – потеря денег». **Оскар Уайльд**

«Время и деньги большей частью взаимозаменяемы». **Уинстон Черчилль**

«Вам всегда будет не хватать либо времени, либо денег». **«Закон технологии Лернера»**

«Время – это капитал работника умственного труда». **Оноре де Бальзак**

«Время - это деньги человеческой жизни». **Герберт Ньютон Кэссон**

Закон 9. Прежде всего, система

ТОЛКОВАНИЕ

Учитесь смотреть на мир системно!

Хотя Остапом Бендером 9-й закон был открыт летом 1927 года, но до сих пор этот закон известен малому количеству людей. Начните мыслить системно и тогда вы сможете извлекать пользу из противоречиворечий окружающего вас социального мира.

«Остап сбежал в писчебумажную лавочку, купил там на последний гривенник квитанционную книжку и около часу сидел на каменной тумбе, перенумеровывая квитанции и расписываясь на каждой из них.

- **Прежде всего система**, - бормотал он, - каждая общественная копейка должна быть учтена».

Понятие «система» происходит от греческого слова *systema*, и означает - составленное из частей, соединение. Говоря заумно, принцип системности – методологический подход к анализу явлений, когда соответствующее явление рассматривается как система, не сводимая к сумме своих элементов, обладающая структурой, а свойства элемента определяются его местом в структуре.

Какие преимущества дает комбинатору системное мышление?

➤ «Овладевший системным мышлением получает возможность активно влиять на свою жизнь, научившись выявлять в ней те закономерности, которые управляют ходом ее событий. Иначе и не может быть, поскольку в вашем распоряжении окажется больше средств контроля и воздействия на собственное здоровье, деловую карьеру, финансы и круг знакомств. Вы научитесь прогнозировать события ближайшего или отдаленного будущего, встречая их во всеоружии полной информированности, а не в привычной роли пассивного наблюдателя.

➤ У вас в руках окажутся более эффективные инструменты для решения различных проблем, более отточенные стратегии мышления. Более того – вы сможете изменить сам стиль мышления, который по недосмотру привел вас к появлению той или иной нынешней проблемы.

➤ Незаметно уйдут в прошлое и вскоре вообще забудутся те дни, когда приходилось “биться как рыба об лед”. Нередко та или иная проблема, которую не удаётся решить, на самом деле своего рода закрытая дверь, в которую мы ломимся вместо того, чтобы просто потянуть ее на себя. Системный подход в том и заключается, чтобы сначала понять, как крепятся на двери петли и в какую сторону она открывается, а потом уже к ней приступить – и тогда, быть может, хватит одного лишь касания пальцев.

➤ Системный подход – основа ясного мышления и здоровых взаимоотношений, он позволяет понять больше и видеть дальше. Общепринятые и так называемые самоочевидные толкования отнюдь не всегда оказываются верными. Получив возможность более широко взглянуть на события и рассмотреть их с различных точек зрения, вы сможете более точно разобраться в том, что происходит, а затем предпринять такие действия, которые принесут более долговременный эффект.

➤ Системное мышление позволит вам не заикливаться на традиционных поисках виноватого. Такой путь, как правило, только уводит от решения проблемы. Каждый человек ведет себя оптимальным образом в той ситуации, в которой

оказывается, так что общий результат определяется структурой системы, а не действиями отдельных людей, и чтобы получить доступ к управлению системой, необходимо прежде всего понять, как она устроена.

➤ Системное мышление – это бесценный инструмент, который дает каждому возможность более разумно и эффективно управлять той или иной ситуацией. В бизнесе он поможет вам понять всю сложную специфику происходящих процессов и отыскать пути их усовершенствования. Системный подход оказывается также незаменимым средством создания команд, то есть слаженных рабочих коллективов, и, соответственно, построение командных отношений в группе людей, потому что любая команда действует как система»¹.

Мы живем в мире систем. И системное мышление – это метод, с помощью которого комбинатор выявляет определенные закономерности, определенный смысл в ряду событий и явлений, чтобы лучше подготовиться к будущему и получить возможность оказывать на него влияние. Иными словами, системное мышление дает комбинатору инструмент для управления своим будущим.

«Некий дух академической торжественности витает над теорией систем, - пишут в своей книге «Искусство системного мышления. Творческий подход к решению проблем и его основные стратегии» Д. О'Коннор и Я. Мак-Дермотт, - как будто системы – неприкасаемая вотчина профессиональных математиков и инженеров. При самом слове “система” в воображении возникает доска, испещренная замысловатыми математическими формулами. На самом же деле системное мышление – нечто чрезвычайно практическое и, можно сказать, заурядное, поскольку системы суть то, что нас окружает и встречается на каждом шагу...»²

«Особую важность приобрел системный подход как орудие познания и практической деятельности, – подчеркивает доктор экономических наук М.З. Бор. - В наиболее общей форме сущность системного подхода состоит в рассмотрении объекта исследования и практической деятельности в единстве его внешних и внутренних связей»³.

Все в мире взаимосвязано. Все влияет на все. Перед тем, как начать комбинаторную игру, системно рассмотрите объект(ы) воздействия. Просчитайте шансы, обдумайте риски, продумайте сценарий действия и вперед к «золотому теленку»!

Чем обогащает системное мышление комбинаторный анализ?

Комбинатору требуется рассмотреть ситуацию «в шести логических срезах (аспектах): элементном, структурном, функциональном, интегративном, коммуникативном и историческом.

Элементный аспект состоит в выявлении элементов, входящих в исследуемую систему, определении уровня общности системы, ее мощности.

Структурный аспект предполагает установление структурных характеристик системы: тип структуры, определяющие связи, количественные и качественные взаимозависимости.

Функциональный аспект состоит в выявлении функций системы в целом и ее компонентов (подсистем), соответствия этих функций, дублировании функций.

Интегративный аспект заключается в выяснении цели системы, противоречий в ее функционировании, путей и способов разрешения противоречий, выявлении основного звена, которое обеспечивает сохранение объекта исследования как целостной системы.

Коммуникативный аспект означает определение среды обитания системы, характер субординационных и координационных связей с другими системами, тесноты этих связей.

Исторический аспект предполагает исследование истории возникновения системы, этапов ее развития, достигнутой ступени, и на этой основе прогнозирования перспектив на будущее»⁴.

Или, когда будете комбинировать, подумайте:

Во-первых, выясните: сколько, и кто именно участвует в вашей комбинации (элементный аспект). Вопрос – участники?

Во-вторых, какими обязательствами и интересами эти люди связаны между собой, какую структуру они представляют (структурный аспект). Вопрос – организация (формальная, неформальная)?

В-третьих, чем эти люди занимаются: профессии и хобби (функциональный аспект). Вопрос – деятельность?

В-четвертых, какую систему они как совокупность представляют или, иначе, какие их интересы как общности (интегративный аспект). Вопрос – цель?

В-пятых, какую роль, кто и как исполняет, как они общаются друг с другом и с окружающими (коммуникативный аспект). Вопрос – коммуникация?

В-шестых, история возникновения и развития этой группы людей, их перспективы (исторический аспект). Вопрос – история?

Комбинатор, находит «критические точки» в социальной системе, на которые он воздействует для достижения своих целей. И для этого он активно пользуется системным мышлением. А «...системное мышление... стоит на трех китах:

1. Идентификация и диагностика исследуемого явления...

2. Интерпретация (истолкование) свойств (качеств) и ее мысленно отделяемых элементов (раздельный системный анализ);

3. Интерпретация ролей и функций системы в целом (системный синтез)»⁵.

Давайте, реконструируем системное мышление Остапа перед торговлей билетами на вход в Провал:

1) «Небольшая, высеченная в скале галерея вела в конусообразный провал. Галерея кончалась балкончиком, стоя на котором можно было увидеть на дне Провала лужицу малахитовой зловонной жидкости. Этот Провал считается достопримечательностью Пятигорска, и поэтому за день его посещает немалое число экскурсий и туристов-одиночек» (элементный аспект);

2) «Остап бил наверняка. Пятигорцы в Провал не ходили, а с советского туриста содрать десять копеек за вход «куда-то» не представляло ни малейшего труда» (структурный, функциональный, интегративный и коммуникативный аспекты);

3) «Удивительное дело, - размышлял Остап, - как город не догадался до сих пор брать гривенники за вход в Провал. Это, кажется, единственное место, куда пятигорцы пускают туристов без денег» (исторический аспект). То есть, великий комбинатор мысленно отделил элементы системы «посещение туристического объекта» - сделав раздельный системный анализ. И вывод системно-комбинаторного мышления Остапа: «Я уничтожу это позорное пятно на репутации города, я исправлю досадное упущение» (системный синтез).

«Системное мышление достигается за счет углубления понимания системы, - считает доктор юридических наук Г.А. Зорин, - за счет расширения границ

исследуемого объекта. Чем шире захват (интеллектуальная экспансия), тем глубже понимание системы»⁶.

Не будьте поверхностны! Чем поверхностней будут ваши комбинаторные идеи, тем меньше ваша выгода. Всякая комбинация это решение сложной проблемы. А «решение сложной проблемы никогда не лежит на поверхности системы, оно всегда в глубине, внутри, притом хорошо охраняется самой системой»⁷.

И еще, в мышлении комбинатора «системный анализ не может существовать без системного синтеза. Они взаимодополняют друг друга, являясь сторонами одной системы. Их можно рассматривать отдельно, но нельзя реально разъединять...

Системный анализ сужает фокус восприятия, а системный синтез расширяет поле исследования.

Анализ раскрывает структуру деятельности системы, а синтез обращен к механизмам функционирования, способствуя их пониманию.

Синтез – это объединение противоположностей в созидательном напряжении; в любой момент существует возможность гармоничного соединения в некоторую целостность, причем последняя, в свою очередь, должна сразу же распасться, тем самым давая начало новому движению. Это движение, однако, идет по пути созидания, осуществляемого благодаря удержанию противоположностей во все более и более сложных и многосоставных комплексах. Целое как единство противоположностей – это источник и одновременно цель; благодаря этому движению через противоположности оно приходит к своему полному осуществлению»⁸.

Системное мышление поможет вам быстро принимать нужные комбинаторные решения и действия. «Вспомним... как Остап Бендер пытался «покорить» город Васюки.

В поисках стула, в котором были спрятаны драгоценности мадам Петуховой, Остап Бендер и Ипполит Матвеевич попали на теплоход «Скрябин», совершающий агитпоход по Волге, но были торжественно изгнаны с сего теплохода в районе небольшого волжского города Васюки. **ЧТО ОНИ ИМЕЛИ:** ни гроша денег, три стула уезжают вниз по Волге на «Скрябине», ночевать негде, в руках путеводитель по Волге издания 1926 г., в котором черным по белому написано, что г.Васюки отстоит на 50 км от железной дороги. **ЧЕГО НЕОБХОДИМО ДОБИТЬСЯ:** выколлотить из васюкинцев деньги (не менее 30 руб.), чтобы, во-первых, возместить затраты на питание и, во-вторых, обогнать теплоход «Скрябин» по суше и встретить злополучные три стула. **КАКИМ ОБРАЗОМ ОСУЩЕСТВИТЬ ПОСТАВЛЕННУЮ ЦЕЛЬ** – путем наглого обмана васюкинских обывателей, плавно переходящего в вымогательство. **КАК ДАННЫЙ СПОСОБ ПРИМЕНИТЬ В ДАННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ:** провести сначала лекцию для васюкинских шахматистов; завоевать их доверие, расписывая достижения шахсекции; убедить в необходимости организации Международного шахматного конгресса; обрисовать выгоды, показав, что всего этого можно достичь без всяких материальных затрат, если не считать расходов на телеграммы; потребовать 100 руб. на телеграммы; взять деньги; тихо удалиться. **КАК ПЛАН ОСТАПА БЕНДЕРА БЫЛ СКОРРЕКТИРОВАН:** 1) в кассе шахсекции не оказалось 100 руб., а было только 21 руб. 16 к., так что пришлось довольствоваться имеющейся в наличии суммой; 2) «гроссмейстер» Остап Бендер знал только один ход – «e2 – e4», что привело к замене торжественных проводов несколько сумбурными и скомканными. **КАК ОСТАП**

БЕНДЕР ЗАЩИТИЛСЯ ОТ ВОЗМОЖНЫХ НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНА: на берегу Волги стояла лодка для «эвакуации» в случае стихийного возмущения васюкинцев, которой великий комбинатор и воспользовался.

Проанализируем план Остапа Бендера и мы увидим, что он состоит из следующих этапов: 1) оценка существующего положения, выявление факторов, влияющих на поведение Остапа Бендера; 2) постановка цели; 3) выбор метода осуществления цели; 4) разработка стратегии; 5) исполнение и корректировка плана; 6) применение защитных мер против неблагоприятных внешних воздействий»⁹.

Еще раз повторю, качество вашего мышления и действия определяет качество вашей жизни. Жить среди систем и не знать системного мышления – это путь Балаганова, Паниковского и других мелкотравчатых созданий.

Думаю, что убедил вас взять на вооружение 9-й закон Остапа Бендера:

ПРЕЖДЕ ВСЕГО СИСТЕМА!

«Реагировать на происходящие вокруг нас изменения недостаточно быстро или недостаточно эффективно – все равно что не реагировать совсем. Оцепенение перед лицом изменения, требующего изменения, можно назвать Ударом Будущего». **Э. Тоффлер**

«Поскольку скорость изменений растет, сложность возникающих перед нами проблем растет также. Чем сложнее эти проблемы, тем больше изменяются возникающие перед нами проблемы и короче жизнь найденных для них решений. Поэтому к моменту, когда мы находим решения многих возникших проблем – обычно самых важных, – проблемы уже настолько меняются, что наши решения и не соответствуют им, и не эффективны: они мертворожденные. Другими словами, многие наши решения относятся к проблемам, которые уже не существуют».

Д. Шон

«Мало кто мыслит больше чем два или три раза в год; я стал всемирно известен благодаря тому, что мыслю раз или два раза в неделю». Джордж Бернارد Шоу

«Существуют два пути для того, чтобы подняться в этом мире: благодаря собственному трудолюбию или за счет чужой глупости». Лабрюйер

Закон 10. Финансовая пропасть – самая глубокая из всех пропастей, в неё можно падать всю жизнь.

ТОЛКОВАНИЕ

10-й закон Остапа – закон жизни большей части населения России.

Пословицу «бедность не порок» Бендер находил пошлой. И все же мы вынуждены исследовать бедность и нищету, исследовать всю «финансовую пропасть». Во-первых, чтобы незнание этого фундаментального закона социальной жизни не испортило нашей жизни, а во-вторых, комбинатор на пути к вершинам финансового благополучия должен уметь извлекать выгоду из всего, даже из «финансовой пропасти».

«Вы, конечно, стоите на краю финансовой пропасти? – спросил он Балаганова.

- Это вы насчет денег? – сказал Шура. – Денег у меня нет уже целую неделю.

- В таком случае вы плохо кончите, молодой человек, - наставительно сказал Остап. – **Финансовая пропасть – самая глубокая из всех пропастей, в нее можно падать всю жизнь».**

Россия странная страна.

«Россия могучая наша держава, Россия великая наша страна» - эти строчки государственного гимна должен петь каждый россиянин.

Россия богата недрами и талантами, но почти 44 миллиона ее жителей каждый день борются за физическое выживание¹. Это не парадокс. Это реальность. Так утверждает статистика.

Считается, что в стране есть «более 60% россиян, существование которых проходит в критическом режиме»², а «за чертой бедности находятся 29,9% россиян»³. Для сравнения, людей с доходом ниже уровня бедности в США 14%, в Англии 10%⁴.

Какие бы цифры не называли социологи ясно одно, в России – много бедных. Огромная часть населения страны или у черты, или за чертой бедности. Бедность в стране не только день сегодняшний, бедность в стране имеет многовековую социально-культурную традицию.

В дореволюционной России бедности способствовали догматы православной веры, многовековое крепостное право, крестьянский уклад жизни большей части населения. После революции, когда богатые как класс были уничтожены, бедности способствовала уравнительная система, тоталитарная идеология, репрессивный аппарат. Государство пропагандировало бедность, и бедность стала «нормой» жизни (за исключением номенклатуры).

В СССР, как в правопреемнике Российской империи, «не существовало единого метода измерения уровня бедности. В зависимости от того, что выступало критерием, получались самые разные, противоположные результаты. В 1991 г. Госкомстат СССР определил, что за чертой бедности находится 30% населения страны. В то же самое время независимые эксперты дали иную цифру – 80%»⁵.

Что мы знаем о бедности? Примерно следующие: «...у бедных самые высокие траты из семейного бюджета на питание, а чем выше расходы на питание, тем ниже шансы на социальное продвижение; бедные больше других (по удельному весу) тратят на алкоголь и бесполезные развлечения... Бедняки живут в непрестижных, перенаселенных и криминогенных частях города, в некомфортных жилищах, питаются хуже других, посещают плохие школы, рано бросают учебу и не получают необходимой квалификации. В результате у них худшие стартовые условия в жизни и они чаще начинают карьеру с неквалифицированной и малооплачиваемой работы.

...бедные не осваивают социально одобряемые роли и высокие культурные ценности. У них не формируются качества, необходимые для правильного восприятия окружающей действительности. Угол зрения бедных смещен в сторону негативных оценок реальности, пессимизма и отчаяния. Часто они не могут построить нормальные взаимоотношения в семье: повышенные тона при разговоре, взаимные упреки, ругань и оскорбления становятся обычным делом.

Экономическая не обустроенность сказывается на успеваемости детей бедняков. Часто они вынуждены отвлекаться на подработки, в результате чего не могут хорошо усвоить школьную программу. В семьях бедняков мало книг, нет библиотеки, которая помогла бы расширить кругозор. Родители, как правило, малообразованные, не в состоянии помочь им в учебе. И само образование как ценность в таких семьях не пользуется высоким авторитетом. Если в семье наблюдается хроническое недоедание или малокалорийное питание, усугубленное алкоголизмом, то на свет появляется неполноценное потомство»⁶.

Но, кроме всего прочего, «бедность – это не только минимальный доход, но особый образ и стиль жизни, передающиеся из поколения в поколение нормы поведения, стереотипы восприятия и психология»⁷.

Кем были Шура Балаганов и Михаил Паниковский? Они были не бедными. Они были нищими.

«Нищетою называется крайняя бедность. Нищим считается человек, живущий подаянием, собирающий милостыню.

В социологическом смысле нищие – это люди, способные удовлетворять только физические потребности, обеспечивающие лишь биологическое выживание.

Но не всех живущих в абсолютной бедности следует называть нищими. Бедные живут либо на заработок, либо на пенсии и пособия, но они не попрошайничают. К нищим правильнее относить ту категорию живущих в бедности, кто зарабатывает на жизнь регулярным попрошайничеством»⁸.

«Нищих включают в состав так называемого андеркласса, т.е. буквально не-класса, или слоя, стоящего ниже всех классов»⁹.

Остап Бендер боролся с бедностью и нищетою. Его активная борьба была направлена на то, чтобы самому не быть в числе бедных и нищих.

Бедность и нищета заразительны. У бедности свои ценности, свое виденье мира, свой образ жизни.

Конечно, я уверен в том, что у тебя, дорогой читатель, иммунитет против вирусов бедности и нищеты. Однако каждому комбинатору нужно знать субкультуру бедности. Для того чтобы поддерживать свое культурное зорье!

«Оскар Левис сформулировал понятие субкультуры бедности. Для того чтобы как-то компенсировать несчастья и лишения, выпавшие на их долю, бедняки формируют специфическую систему ценностей, которая помогает им жить в большом обществе. В такой культуре преувеличивается ценности настоящего в противоположность ценности будущего. Бедный стремится взять от жизни как можно больше здесь и сейчас. Даже совершая преступления, он не задумывается о будущих последствиях. Считая себя обойденным, бедный крадет у имущих, стремясь «распределить богатство по справедливости». Характерные черты субкультуры бедности – повышенная агрессивность и озлобленность, культ силы и равенства, склонность к авантурным и рискованным предприятиям, обвинение других в собственных бедах, специфическое понимание успеха в жизни»¹⁰.

В то же время у бедных и нищих те же мечты и надежды на лучшее будущее, что и у богатых. Разница в том, что богатые верят в осуществимость своей мечты, а бедные в это почти не верят.

Если экономические и культурные показатели бедности совпадают то, «формируется особый образ жизни и система ценностей. Им свойственны замкнутость и сознательный изоляционизм. Совместными усилиями социологи выработали обязательный список черт, которым должна соответствовать субкультура бедности:

- экономическая и социальная зависимость;
- отсутствие четких моделей ролевого поведения;
- девиантное поведение: наркомания, алкоголизм, проституция;
- отчуждение и политическая пассивность;
- отсутствие жизненных планов и уверенности в себе;
- повышенная конфликтность внутрисемейных отношений (грубость, ссоры родителей и детей, частые разводы);
- доминирующее положение женщины в семье;
- ранний секс;

- преклонение перед физической силой.

Социологи пришли также к заключению, что эти черты могут быть присущи не всему низшему классу, а лишь его части - тем, кто хронически беден. Это та часть бедных, к которым применимо понятие «андеркласс». Он описывает социальную категорию людей, которые выпали из социальной структуры общества, кто живет вне рамок общества, господствующей культуры и общепринятого образа жизни, кто, наконец, стал носителем культуры обездоленных.

К постоянно, или хронически бедным, по данным исследований, относятся лишь 2% от общего числа находящихся за чертой бедности. Поэтому неправомерно переносить черты их образа жизни на всех бедных»¹¹.

Думаю, что комбинатору будет полезно знать, как формируется психология бедняка-босяка-неудачника. «В Мичиганском университете было исследовано воздействие на психику бранных слов и выражений в процессе формирования личности в детском и юношеском возрасте через анкетирование 1600 респондентов, относящихся к двум социальным группам – «преуспевающих» и «босяков». Установлено, что «преуспевающих» в детстве стимулировали такими словами, как «лопух», «слюнтяй», «размазня» и «хлюпик», а также «слабак», в то время как будущих «босяков» морально травмировали такими оскорблениями, как «ублюдок», «дебил», «поганец» и «ни на что не годная скотина» (приведены русские аналоги английских идиом)»¹². А вас как «мотивировали» в нежном возрасте? Если все было против вас то, теперь у вас есть реальный шанс изменить свою судьбу!

Подумайте о том, что вам приходилось слышать о деньгах и богатстве, когда вы росли. Может быть, это были такие или подобные утверждения:

Деньги, не растут на деревьях

Не в деньгах счастье

За деньги любовь не купишь

Деньги – корень любого зла

Последнее утверждение - это любимое утверждение христианских миссионеров, хотя источником зла являются не сами деньги, а любовь к ним.

Все, что мы узнавали о деньгах пока росли, было отрицательным! Нас научили верить, что иметь деньги – этого недостаточно, что они в жизни не так уж и важны, что они не приносят счастья и за них нельзя купить любовь. И что они являются злом, которое мешает душе их владельца попасть на небеса. Или помните песню советских лет: «если кто-то кое-где у нас порой честно жить не хочет...»

Теперь вы видите, насколько эти подсознательные убеждения противоречат вашим сознательным убеждениям? С одной стороны, вы считаем, что деньги принесут вам свободу, уверенность, силу и независимость, но с другой стороны – в глубине души вы убеждены, что, накопив богатство, вы будете несчастливы, нелюбимы, станете грешником или преступником, вас перестанут уважать окружающие и для вас будет закрыта дорога в рай. Значит, ваши подсознательные убеждения мешают вам быть богатым.

Есть люди, которые не верят в то, что они заслуживают больших денег. Другие считают, что быть богатым плохо и аморально. Как я могу быть богатым, если другие не имеют этого богатства?

Наши подсознательные убеждения – мощная сила. Они влияют на все в нашей жизни.

Запомните навсегда слова величайшего предпринимателя двадцатого столетия Клементя Стоуна: «Можно достичь всего, что ум может постичь и во что он может поверить». Великий комбинатор сам формировал свои убеждения и ценности. И вы обладаете силой выбирать свои убеждения.

Самовнушение – это простая техника, основанная на повторных внушениях самому себе. Любое утверждение или внушение, которое вы повторяете достаточно часто, в конце концов входит в ваше подсознание. Ведь именно так вы приобрели большинство своих убеждений. Вы слышали, как о чем-то говорят снова и снова, в конечном счете это вошло в ваше подсознание, и вы поверили этому.

С помощью самовнушения вам нужно создать положительные ассоциации, или убеждения, касающиеся денег и богатства. Первое – это полностью изменить старые негативные убеждения. Вместо утверждения «Деньги не растут на деревьях», что подразумевает, что деньги – вещь довольно редкая и у вас никогда не будет их много, лучше говорить: «Да, деньги не растут на деревьях, они вырастают в результате моих вполне определенных, тщательно спланированных усилий». Вместо того чтобы говорить: «Деньги не могут принести счастья», скажите: «Может быть, деньги и не способны принести счастья, но их отсутствие не сделает этого тем более!» Или замените выражение «Деньги – источник зла» выражением «Любовь к деньгам – источник зла, но в хороших руках деньги – источник великого блага».

Добавьте к этому собственные положительные утверждения типа: «Богатство приносит силу, свободу и уверенность» или «Я в состоянии создать несметное богатство». Таким путем вы начнете изменять свои подсознательные убеждения относительно себя самого и относительно денег и богатства. Но, главное, вы сознательно будете бороться с вирусом бедности.

Повторять самовнушения нужно как можно чаще. По меньшей мере три раза в день – один раз, когда вы просыпаетесь, один раз в течение дня и еще раз перед сном.

То, что вы, по вашему убеждению, *можете* сделать, часто оказывается именно тем, что вы *должны* делать¹³.

Комбинатор помни: ФИНАНСОВАЯ ПРОПАСТЬ – САМАЯ ГЛУБОКАЯ ИЗ ВСЕХ ПРОПАСТЕЙ, В НЕЁ МОЖНО ПАДАТЬ ВСЮ ЖИЗНЬ!

«Все мы находимся за чертой бедности, только по разные ее стороны». Михаил Генин
 «Бог любит бедных, но помогает богатым». NN
 «Возможно, богач никогда не попадет в царствие небесное; зато бедняк уже отбывает свой срок в преисподней». Александр Чейз
 «Нужда – состояние, когда целью жизни становится существование». А. Круглов
 «Нищета прочней богатства». Русская народная пословица
 «Честность – это богатство, но владеющий им обречен на нищету». М. Арсанис
 «Бедность – уничтожение всех наших дарований». Яков Борисович Княжнин
 «Кто имеет, тому дано будет, а кто не имеет, у того отнимется и то, что имеет». Евангелие от Марка
 «Нищета прилипает к тем, чье сознание тяготеет именно к нищете» Н. Хилл

Закон 11. Раз в стране бродят какие-то денежные знаки, то должны быть люди, у которых их много.

ТОЛКОВАНИЕ

11-й закон был выведен Бендером в летнем кооперативном саду, во время разговора сдружившихся детей лейтенанта Шмидта.

«- Да что вы! – воскликнул Балаганов. – Есть очень богатые люди.

- А вы их знаете? – немедленно сказал Остап. – Можете вы назвать фамилию и точный адрес хотя бы одного советского миллионера? А ведь они есть, они должны быть. **Раз в стране бродят какие-то денежные знаки, то должны же быть люди, у которых их много».**

Как нам известно, целью Остапа было найти «индивида побогаче». В то рабоче-крестьянское время его задача была сложна до чрезвычайности. Вот если бы он жил сегодня то, он был бы изумлен возможностями буржуазной России. Теперь «миллионер – популярная фигура. Адрес его известен... Идешь прямо к нему на прием и уже в передней, после первых же приветствий, отнимаешь деньги... Культура! Что может быть проще? Джентльмен в обществе джентльменов делает свой маленький бизнес».

Кто такой богатый человек?

Давайте, не торопясь, по-порядку рассмотрим эту, в высшей степени интересную тему.

Любой социолог вам скажет, что: «К богатым относят тех, кто владеет максимальным количеством денег. Богатство выражается денежной суммой, эквивалентной тому, чем владеет человек: особняк, яхта, коллекция картин, акции, и т.д. Богатство – совокупность ценностей, которые обязательно ликвидны.

Ликвидность ценностей обозначает их способность быть проданными в любую минуту. Домашняя утварь, мебель, одежда и все то, чем владеют представители средних и низших слоев, представляют ценность только для них самих. А вот бриллианты или художественные картины – настоящие богатства. Они ликвидны – их всегда можно продать.

Богатые потому называются так, что владеют максимально ликвидными ценностями, будь то нефтяные компании, коммерческие банки, супермаркеты, издательства, виллы, роскошные отели или коллекция картин. Человек, всем этим обладающий, считается богатым. Наличных денег у него не обязательно много, чаще всего они материализованы в сверхценных вещах»¹. Вот как, например, сказал по этому поводу один из богатейших людей России Владимир Брынцалов: «У меня ни копейки денег не бывает. Ну, бывает там миллион, два, три».

«Богатых иначе называют миллионерами, мультимиллионерами и миллиардерами»².

Где есть деньги, там есть богатые и сверхбогатые – общемировой закон Остапа Бендера.

Сегодня, когда Россия интегрируется в мировое экономическое сообщество, не стоит протягивать лапу только за кислым российским рублем. Ваша наметка должна быть пошире.

Комбинатор, напрягай мозги! Процессы мировой глобализации набирают все большую скорость и, уже сейчас, ты можешь проворачивать мировые комбинации.

Так, что американские, японские, западноевропейские миллионеры, а также нефтяные шейхи ждут твоего комбинаторного вдохновения!

Чтобы узнать о богатых, об их стремлениях, и прожиточном минимуме, спросим скромного российского миллионера.

Каха Бендукидзе глава компании «Объединенные машиностроительные заводы», которая практически монополист на рынке российского машиностроения, сказал по-поводу богатства следующие: «В США считается, что десять миллионов долларов – это сумма, после которой вы можете не думать о зарабатывании денег. Есть даже специальный термин: *fuck you money*. Заработав эту сумму, вы можете вообще никогда больше не работать. Я в России опросил большое количество состоятельных людей, разных – и менеджеров, и владельцев больших компаний, и очень больших, и средних. На удивление, если выбросить несколько уникальных случаев, оказалось, что в среднем уровень потребления этих людей, многих из которых вы называете олигархами, лежит в пределах нескольких десятков тысяч долларов в месяц и при этом не зависит от размера состояния этих людей. Есть ситуации, когда гораздо более состоятельный человек тратит в несколько раз меньше, чем менее состоятельный. А если очистить этот подсчет от дорогостоящих хобби – кто-то любит коллекционировать картины, кто-то любит коллекционировать бриллианты, все тратят примерно более или менее одинаково»³.

Подытожим. Если в стране бродят денежные знаки, то, есть люди, которые тратят в среднем несколько десятков тысяч долларов в месяц, коллекционируют бриллианты и картины, имеют дорогостоящие хобби. Этих индивидуумов зовут богатыми людьми. Самые крутые из них те, кто может крикнуть: *fuck you money*!

Последний вопрос: Как стать богатым?

Есть ли рецепт?

Есть два рецепта!

Американский рецепт богатства. Ученые, изучавшие жизнь и характер американских миллионеров, мультимиллионеров и миллиардеров пришли к выводу, что: богатый человек это **фанатик, человек действия**; он **целиком поглощен стяжательством**; это **одиночка, корыстный человек**; он прибирает к рукам все, что видит вокруг; он **обнаруживает экономическую потребность и удовлетворяет ее**⁴.

Российский рецепт богатства. Финансовый и социальный «...успех в России сопутствует: во-первых, людям, имеющим **хорошие знакомства, связи**; во-вторых, **деловым, энергичным, одаренным и способным** людям и, в-третьих, **спекулянтам и махинаторам**»⁵.

Эти данные социологических исследований выявили те качества, которые составляют основу характера и способностей каждого настоящего комбинатора (американский рецепт напоминает образ жизни Корейко, а вот русский рецепт – образ действий Бендера).

Смысл 11-го закона Остапа Бендера можно раскрыть сказав:

«ЕСЛИ В СТРАНЕ ЕСТЬ ДЕНЬГИ ТО, У КОМБИНАТОРА РАНО ИЛИ ПОЗДНО ИХ БУДЕТ МНОГО»

Очень умные люди:

«Богатство – это сбережения многих в руках одного». Юлиан Тувим
 «Очень богатые люди не похожи на нас с вами». Фрэнсис Скотт Фицджеральд
 «У счастливых цифр много нулей». Янина Ипохорская
 «Есть люди настолько богатые, что они теряют всякое уважение к человечеству. Вот такой богатой я и хотела бы быть». Рита Руднер
 «Наживайся честно, если можешь, а если нет, то любым способом». Гораций
 «Люди, чьи мозги настроены на богатство, притягивают миллионы столь же верно, сколь океан притягивает воду при отливе». Н. Хилл

Очень богатые люди:

«Если вы умеете считать деньги, по-настоящему богатым вы не станете никогда»
миллиардер Пол Гетти
 «Труднее всего заработать первый миллион долларов»
миллиардер Аристотель Онассис
 «Все, что я делаю, я делаю ради выгоды»
миллиардер Гарольдсон Лафайетт Хант

Закон 12. Рио-де-Жанейро – это хрустальная мечта моего детства, не касайтесь её своими лапами.

ТОЛКОВАНИЕ

Когда у человека есть мечта и цель, он творит свою судьбу. Когда у человека нет мечты и цели, его жизнь напоминает путешествие в никуда. 12-й закон Остапа Бендера для тех, кто творит свою судьбу.

«Балаганов почувствовал вдруг непреодолимое желание вытянуть руки по швам. Ему даже захотелось откашляться, как это бывает с людьми средней ответственности при разговоре с кем-либо из вышестоящих товарищей. И действительно, откашлявшись, он смущенно спросил:

- Зачем же вам так много денег... и сразу?

- Вообще-то мне нужно больше, - сказал Остап, - пятьсот тысяч – это мой минимум, пятьсот тысяч полновесных рублей. Я хочу уехать, товарищ Шура, уехать очень далеко, в Рио-де-Жанейро...

- Я с детства хочу в Рио-де-Жанейро. Вы, конечно, не знаете о существовании этого города.

Балаганов скорбно покачал головой. Из мировых очагов культуры он, кроме Москвы, знал только Киев, Мелитополь и Жмеринку. И вообще он был убежден, что земля плоская.

Остап бросил на стол лист, вырванный из книги.

- Это вырезка из «Малой советской энциклопедии». Вот что тут написано про Рио-де-Жанейро: «1360 тысяч жителей...» так... «значительное число мулатов... у обширной бухты Атлантического океана...» Вот, вот! «Главные улицы города по богатству магазинов и великолепию зданий не уступают первым городам мира». Представляете себе, Шура? Не уступают! Мулаты, бухта, экспорт кофе, так сказать, кофейный демпинг, чарльстон под названием «У моей девочки есть одна маленькая штучка» и... о чем говорить! Вы сами видите, что происходит. Полтора миллиона человек, и все поголовно в белых штанах. Я хочу отсюда уехать. У меня с советской властью возникли за последний год серьезнейшие разногласия. Она хочет строить социализм, а я не хочу. Мне скучно строить социализм. Теперь вам ясно, для чего мне нужно столько денег?

...Балаганов вдруг глуповато хихикнул:

- Как вы говорите? Сам принесет деньги на блюдечке с голубой каемочкой?

- Мне на блюдечке, - сказал Остап, - а вам на тарелочке.

- А как же Рио-де-Жанейро? Я тоже хочу в белых штанах.

- **Рио-де-Жанейро – это хрустальная мечта моего детства, - строго ответил великий комбинатор, - не касайтесь ее своими лапами».**

Есть ли у вас воображение?

Конечно же, есть, вы же комбинатор. Но, умеете ли вы мечтать?

Большая часть людей этого не могут, и потому занимают промежуточное положение между человекообразной обезьяной и человеком разумным. Они – масса. Вы – комбинатор. У английского поэта Редьярда Киплинга есть строфа: «Умей мечтать, не став рабом мечтанья, и мыслить, мысль не обожествив...». 12-й закон об этом. О том, как мечтать и мыслить.

Чтобы проиллюстрировать важность 12-го закона для вашей жизни, мной собраны свидетельства, опыт и мудрость многих людей. Хорошо изучите все это! Ибо вам предстоят великие бои... Неужели вы думаете и верите в то, что жизнь сама, без ваших усилий, принесет вам деньги на блюдечке с голубой каемкой?

Иллюстрация первая.

«ТОПЛИВО №1 – СИЛА ВООБРАЖЕНИЯ», - так считает Джон Каленч, автор учебника для организатора MLM. В этом учебнике он пишет о технологии реализации 12-го закона Остапа Бендера: «Картина говорит больше, чем тысяча слов». Знаете ли, я не совсем уверен, что это так. Я думаю, что картина говорит больше, чем МИЛЛИОНЫ СЛОВ, возможно, даже еще больше. Это именно так, при условии, что эта картина или это представление (образ) изображают то, что вы действительно хотите иметь и то, что довольно сильно закрепилось в вашей голове.

Мы должны дать возможность нашему сознанию представлять в образах то, что мы хотим достичь в жизни. Мы должны развивать нашу способность образного мышления, должны научиться развивать мысленные образы, которые формируют нашу созидательную энергию и направляют ее на то, что мы хотели реализовать в жизни.

...Для того чтобы вы привыкли представлять себе конечный результат, вы должны упражняться в этом. Один из лучших вариантов такого рода упражнения называется «собирать богатства».

«Собрание богатств» – это коллаж из картинок, который возбуждает ваш процесс визуализации образов. Он состоит из картинок, изображающих что вы хотите ДЕЛАТЬ, ИМЕТЬ, или чем вы хотите БЫТЬ. Это коллекция тщательно подобранных изображений, которые показывают вам те результаты, которые вы хотите получить в вашей жизни. «Собрание богатств» включает картинки, которые точно изображают эти результаты, а также такие картинки, которые своим содержанием или чувством, которое они вызывают, настойчиво приближают вас к тому, чего вы хотите достичь.

«Собрание богатств» может иметь любую форму, любой размер и состав. Вы можете оформить его в виде большого плаката, в виде книги и даже фотоальбома, который можно перелистывать. Можно сделать несколько маленьких коллекций (небольшого формата), возможно, одну для автомобиля, еще одну – на зеркало в ванной, одну – в ваш карманный календарь и так далее. Ваше собрание состоит из картинок, которое вы вырезали из журналов или нарисовали сами.

Одна из моих коллекций выглядит следующим образом:

Я живу в Южной Калифорнии – одном из прекрасных мест на этой земле. Несколько лет тому назад я каждый день по дороге в свой офис проезжал мимо

нескольких красивых отдельно стоящих домов. Они были действительно красивы! И я мечтал о том, что когда-нибудь буду жить в одном из этих домов.

На один из этих домов я обратил особое внимание. Однажды, когда я уже что-то слышал о методике «коллекции богатств», я собрал свое мужество и поехал в этот дом, чтобы сфотографировать его. Я миновал въезд, достал фотокамеру, подошел к входной двери и позвонил. Мне открыла приятная женщина, и я сказал: «Здравствуйте, меня зовут Джон Каленч. Каждый день я проезжаю по этой дороге в свой офис и я влюбился в этот дом. Я недавно начал свой новый бизнес, дела идут настолько хорошо, что через пару лет я смогу купить этот дом. Я уже давно мечтал о таком доме. Мне не хотелось бы быть назойливым, но может быть, Вы разрешите мне сделать несколько фотографий Вашего дома, чтобы я мог каждый день смотреть на него и таким образом концентрироваться на своей новой мечте?» Некоторый момент женщина смотрела на меня довольно иронично. Потом улыбнулась и сказала: «Входите, Джон, я буду рада, если Вы сделаете фото. Я позову моего мужа, мы вместе покажем Вам дом».

Они были действительно любезны. Они показали мне весь дом, чудесный вид из него, просто-напросто все. Они пригласили меня сесть, предложили бокал вина и мы час проговорили о нас, чем мы занимаемся, о доме и еще о многом. Что это был за день!

Мы сделали много фотографий. Они даже сделали снимки, где был снят я – в комнате дома своей мечты.

Когда я уходил, я спросил, могу ли я время от времени осматривать дом, они ответили утвердительно, и я так и делал.

Я проявил снимки и сделал из них фантастическое «собрание богатства», которое представляло мой дом. Я смотрел на него ежедневно по несколько раз. Дело дошло до того, что я мог, закрыв глаза представлять себя в любой из комнат этого дома. Это было замечательно!

Спустя немногим более года у меня уже было достаточно денег, чтобы купить этот дом. Я позвонил владельцам и спросил, не хотят ли они продать дом. Они сказали, что нет.

В последующие месяцы мы регулярно виделись, но они не хотели продавать дом. Они чувствовали себя в нем хорошо, и я мог их вполне понять. Однажды, когда я был у них, они сказали: «Знаете ли, Джон, один наш хороший друг, который живет через пару домов выше по склону холма, обедал у нас. Он рассказывал, что он, возможно, продаст свой дом и вернется на свою родину. Позвоните ему и поговорите с ним».

Именно так я и сделал. Его дом был несколько выше по склону холма и был очень похож на дом моей мечты. Там был большой сад и еще лучший вид. Чтобы кратко закончить длинную историю, скажу: я заключил фантастическое соглашение с владельцем, ... и я приобрел этот дом. И хотя это был не точно такой дом, как в моей коллекции «собрания богатств», я был более чем доволен. Кроме того, я мог в любое время видеть внизу тот первоначальный дом моей мечты. Впрочем, владельцы того дома стали моими хорошими друзьями.

Разве это не безумная история? Однако это правда. Метод «собрания богатства» очень эффективен. Вот еще одна удивительная история.

Вы помните Брюса Дженнера, чемпиона Олимпийских игр, обладателя золотой медали по десятиборью? Он уже был довольно хорошим спортсменом, но никто не

мог представить его победителем и обладателем золотой медали в олимпийском десятиборье и, в первую очередь, он сам. Но когда он решил завоевать эту медаль, то победа стала для него несомненной.

Он сделал большой коллаж из снимков, изображавших Дженнера в момент победы в каждом отдельном виде десятиборья: Дженнер побеждает в прыжках в высоту, Дженнер первый в беге – опять победа! Дженнер выигрывает прыжки с шестом и так далее. Каждую ночь перед сном он долго смотрел на эти снимки. Каждое утро первое, что видел, был он сам – Брюс Дженнер – обладатель олимпийской золотой медали!

Остальное, как говорится, уже история.

Ваше «собрание богатств» может быть для вас таким же мощным средством, как моя коллекция – для меня или коллаж Брюса Дженнера – для него.

Предположим, вы хотите новый автомобиль. Хорошо, возьмите фотоаппарат, вашу семью и все в автомагазин. Попросите продавца помочь вам в оценке специального оформления: марка, модель, цвет, специальное дополнительное оснащение, то есть все. Попросите его показать вам автомобиль. Садитесь с вашей семьей в автомобиль и попросите продавца щелкнуть вас несколько раз – в вашем автомобиле. Если это необходимо, поищите другой автомагазин, чтобы найти точно такой автомобиль, который вы хотите. Когда все будет сделано, поблагодарите продавца, сообщите ему, какого числа вы заберете автомобиль и отдайте проявлять вашу фотопленку.

Когда вы получите готовые снимки, возьмите один или два для вашей «коллекции богатств», где уже есть другие снимки. Разглядывайте вашу коллекцию ежедневно по несколько раз. Вы наполняетесь образами, которые вас волнуют и которые вам напоминают о том, что вы хотите достичь. Кроме того, слова и изображения вашей «коллекции богатств» представляют собой уже свершившийся факт. Это – не то, что будет КОГДА-ТО в будущем. Наоборот, вы видите, как ВЫ СЕГОДНЯ едете в вашем автомобиле, как ВЫ СЕГОДНЯ наслаждаетесь вашим отдыхом, то, что вы также хотите иметь, делать и быть – ТЕПЕРЬ И СЕГОДНЯ.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВАШЕ «СОБРАНИЕ БОГАТСТВ» ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ВАШИХ ЦЕЛЕЙ И ВАШЕЙ ЦЕЛИ В ЖИЗНИ Ваше «собрание богатств» пригодно не только для вещей, которые вы хотели бы иметь. Вы точно так же можете его использовать для того, чем бы вы хотели СТАТЬ или БЫТЬ.

...попросите сфотографировать вас вместе с ведущими лицами вашей фирмы. Следующий снимок покажет вас с президентом вашей фирмы. Собирайте фотографии людей, которые проводят успешные презентации и выступают перед большими аудиториями. Хороши также слова, крупные заголовки, лозунги...

Смысл такого «собрания богатств» состоит в том, чтобы посылать в ваш мозг один образ за другим, которые представляют вас как успешную личность. Ваш мозг принимает эти изображения и переводит их в подсознание как уже свершившийся факт.

Обратите внимание, ваш мозг не различает вымысел и правду...

Вы понимаете, насколько это удивительно? «Собрание богатств» действительно обладают силой. И поверьте мне: даже если в вашей жизни были годы сомнений в самих себе, то пройдет немного времени до того, как ваше «собрание богатств» передвинет стрелку весов в вашей голове в сторону признания: «Я могу это сделать».

Теперь мне бы хотелось призвать вас к тому, чтобы вы перечислили и расставили среди них приоритеты: ваши цели – путевые указатели и формы признания, которые бы вам, хотелось получить в своей жизни как результат вашей деятельности в бизнесе.

Как вы видите себя через год считая с сегодняшнего дня? Что бы вы хотели по истечении года ИМЕТЬ, ДЕЛАТЬ и чем (кем) БЫТЬ на основе вашего бизнеса? Запишите все, что придет вам на ум. Затем прочитайте весь список и выберите пять наиболее важных для вас пунктов. Сделайте, пожалуйста, это упражнение сейчас!

В течение ближайших 12 месяцев я буду: 1)...., 2)...., 3)...., 4)...., 5)....

Как вы видите себя через три-пять лет? Что вы хотели бы ИМЕТЬ, ДЕЛАТЬ и кем (чем) БЫТЬ на основе вашей новой деятельности в бизнесе? Напишите еще раз все, что приходит вам на ум. Затем прочтите перечень и выберете пять самых важных для вас пунктов. Сделайте, пожалуйста, это упражнение сейчас!

В течение ближайших трех-пяти лет я буду: 1)...., 2)...., 3)...., 4)...., 5)....

На основе ваших целей – десяти важнейших целей на ближайшие пять лет – вы должны составить ваше «собрание богатств». Ваша цель жизни должна быть также включена в эту коллекцию, только эта цель передается образному воспроизведению. Если вы это сделаете, то это пробудит в вашем характере страсть, которая сделает вас неудержимым. Та страсть, которая притягивает других людей, поскольку им понравится ваше воодушевление!»¹

Согласитесь, Джон Каленч очень хорошо, достаточно подробно описывает то, как комбинатору нужно мечтать. Следующая иллюстрация повествует о человеке, который стал богат, благодаря умению мечтать и действовать во имя своей мечты. Случай, описываемый в книге Джини Грехем Скотт «Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе», также подтверждает могучую силу 12-го закона Остапа Бендера.

Иллюстрация вторая.

«Алан Г. был самым обычным студентом маленького Юго-Западного университета, и как и многие студенты, попусту тратил большую часть времени. Он точно не знал, чего он хотел в университете, и он равнодушно сидел на занятиях, не зная точно, где себя хорошо проявить, потому что у него не было окончательной цели или намерений.

Но когда у него появилась цель, вся жизнь неожиданно изменилась, и он выгодно использовал свое чувство цели для того, чтобы заработать четверть миллиона долларов за 18 месяцев. У него появился замысел неожиданно, но когда у него появился этот замысел, он ясно представлял себе свою цель вновь и вновь и претворил ее в жизнь...

Любой, встретивший его тогда, подумал бы, что это просто еще один разорившийся сумасшедший парнишка, но Алан был не таким, потому что у него была четкая цель, которой он собирался добиваться. Он мог видеть свой конечный успех так ярко, что мог ощутить его вкус. Он работал в большом офисе, у него было

несколько служащих, у него было прекрасное, занимающее обширную территорию ранчо и сверкающий «Мерседенс-Бенц».

Тем не менее, он не только мечтал об этом. Имея перед собой ясную цель, он работал для ее достижения, и работал не покладая рук. Для него не имело значения, что к цели нужно было идти много месяцев или что у него едва хватало средств, чтобы платить арендную плату сейчас. Он представлял себе, что ему нужно сделать, чтобы достичь своей цели, и начал это делать... и единственное, что помогало ему выстоять в самые тяжкие времена, когда люди, на которых он рассчитывал, не выполняли своих обещаний и он должен был делать работу сам, было его мысленное представление, что он добился успеха здесь и сейчас.

Потребовались месяцы работы, прежде чем его мысленный образ начал претворяться в жизнь...

«Это опьяняющее чувство, - сказал он мне, - начать почти с нуля и дойти до того, что у меня есть деньги, нужные, чтобы сделать все, что я хочу. Кроме того, я был убежден, что могу сделать это. В университетском колледже я просто плыл по течению, но потом у меня появилось чувство цели и я знал, что я хочу сделать»².

Ну, как? Убедил вас этот пример успеха?

Иллюстрация третья.

Адам Джексон на страницах книги «Секреты Истинного Богатства» размышляет о 12-м законе Остапа Бендера таким образом: «Если вы не достигли в своей жизни Истинного Богатства, это, как правило, означает, что у вас еще не было всепоглощающего желания иметь Истинное Богатство.

Ничего стоящего вы не достигнете в своей жизни, если у вас нет всепоглощающего желания этого достичь.

Всепоглощающее желание у вас появится только тогда, когда вы захотите сделать для этого все необходимое и пойти на любые жертвы...

Вы можете иметь в жизни все, чего пожелаете, при условии, что вы точно знаете, чего вы хотите и почему вы этого хотите.

Вы должны точно определить свои цели, причины, почему вы должны достичь этих целей, и время, когда вы должны это сделать. (Например, не достаточно сказать, что вы хотите быть богатым. Вы должны определить точное количество денег, которое вы хотите иметь, какой собственностью вы хотите владеть и то, что вы хотите делать.)

Всегда формулируйте свои цели в виде положительных утверждений и в настоящем времени. (Например, «Начиная с сегодняшнего дня и до /укажите дату, когда вы решили иметь эту сумму/ я заработаю.....»)

Запишите свои цели и перечитывайте их трижды в день – утром, днем и вечером.

Мысленно представьте себя достигшим этих целей.

Установите причины, по которым вы должны достигнуть этих целей.

Помните, богатство состоит не в накоплении денег или собственности ради них самих, а в той силе, которую они дают вам для реализации своих намерений»³. С этими мыслями полностью согласился бы великий комбинатор. Его мечта и цель – Рио-де-Жанейро, и он все видел через призму своей мечты. Например, осматривая

город Арбатом, он с огорчением говорит: «- Нет, это не Рио-де-Жанейро, это гораздо хуже». Мечта вела великого комбинатора.

Последняя, четвертая иллюстрация 12-го закона Остапа Бендера взята из книги Наполеона Хилла «Думай и богатей». **«Вчера великие мечты – завтра великое богатство»** - утверждает Наполеон Хилл⁴. И вот, что рекомендует этот человек, посвятивший свою жизнь изучению людей добившихся богатства и успеха.

Иллюстрация четвертая.

Наполеон Хилл, проинтервьюировавший 500 наиболее преуспевающих американцев, выделил «шесть этапов превращения идеи в деньги»:

1. Определите *точное* количество денег, которое вы хотели бы иметь. Недостаточно сказать: «Я хочу иметь много денег». Будьте педантичны.
2. Честно скажите себе, чем вы готовы заплатить за богатство, которого желаете. (Бесплатно ничего не бывает, не так ли?)
3. Наметьте срок, к которому вы уже будете обладать этими деньгами.
4. Составьте конкретный план выполнения вашего желания и начинайте действовать немедленно, независимо от того, готовы вы реализовывать его или нет.
5. Запишите все: количество денег, время, к которому вы хотите их иметь, чем вы готовы жертвовать в обмен, план приобретения денег.
6. Каждый день – перед отходом ко сну – читайте вслух свои записи. Читая, представьте, почувствуйте и поверьте в то, что деньги уже ваши.

Очень важно следовать всем шести советам, но особенно – последнему. Не жалуйтесь на невозможность представить, что деньги уже в вашем кармане. Желание их иметь, если оно успело заразить вас, станет хорошим помощником. Ваша цель – хотеть денег, хотеть так настойчиво, чтобы силой внушения *желаемое стало действительным*.

Тем, кто не привык к тренировке ума, эти советы могут показаться бессмысленными. Может быть, таким людям будет интересно узнать, что в них сформулирована информация, полученная автором от Эндрю Карнеги. От Карнеги, начинавшего рабочим на металлургическом заводе и сумевшего, несмотря на очень плохой старт, выжать из этих принципов богатство, оцениваемое примерно в сто миллионов долларов.

Возможно, надо еще сказать, что эти принципы одобрил старый Томас А. Эдисон, заметивший, что в них сформулирована суть не только накопления денег, - с их помощью возможно достижение любой цели.

Принципы призывают не к «тяжкому труду», а к самопожертвованию. От вас не требуется становиться смешным или доверчивым. Для их реализации не надо быть высокообразованным. Надо заставить работать ваше сознание, понять, что накопление денег нельзя отдавать на волю случая, везения. Запомните: люди, накопившие крупнейшие состояния века, долго надеялись, хотели, желали, строили планы, прежде чем к ним потекли деньги.

И еще одно: вы никогда не станете богатым, если не «доведете до кипения» страсть к деньгам, если не поверите в свое богатство, как в себя.

Мы, участники гонки за богатством, живем в постоянно меняющемся мире. Этот мир настойчиво требует новых идей, новых подходов, лидеров, изобретений, систем

обучения и маркетинга, новых книг и сценариев для телевидения и кино. И в этом состязании потребностей во все новых и лучших вещах побеждает тот, у кого есть *определенные цели и жгучее желание успеха.*

Мы, желающие накопить состояние, должны помнить: настоящими лидерами этого мира всегда становились люди, которые умели использовать и заставить работать неосознанные, невидимые силы еще не выявившихся возможностей и превращали эти силы (или импульсы мысли) в небоскребы, города, фабрики, аэропланы, автомобили и разного рода удобства, делающие жизнь более комфортной.

Ничто не должно повлиять на вашу мечту»⁵.

Итак, я спрашиваю вас: «Есть ли у вас мечта?»

Если есть то, не давайте прикасаться к ней грязным лапам окружающих. Не делитесь сокровенным. Сглазят, плюнут в душу, подставят подножку вашей мечте.

Если нет то, создайте свою хрустальную мечту. Ваша мечта будет вести вас к победе. Ваша мечта будет командовать парадом. Ваша мечта приблизит успех и богатство.

12-й закон поможет вам так же, как помог Остапу Бендеру!

**СОЗДАЙТЕ СВОЮ ХРУСТАЛЬНУЮ МЕЧТУ, И НЕ ДАВАЙТЕ
ОКРУЖАЮЩИМ ЛЮДЯМ ПРИКАСАТЬСЯ К НЕЙ ЛАПАМИ!**

«Именно в мечтах рождаются новые идеи... Добиться исполнения мечты – в этом величайший смысл жизни человека...» Алексей Семенович Яковлев

«Мечты – это краеугольные камни нашего характера». Генри Дейвид Торо

«Мечты – не уход от действительности, а средство приблизиться к ней». Уильям Сомерсет Моэм

«...Надо мечтать как можно больше, как можно сильнее мечтать, чтобы будущее обратить в настоящее».

Михаил Михайлович Пришвин

«Мечты слабых – бегство от действительности, мечты сильных формируют действительность». Юзеф Бестер

«Мечты! Без мечты человек превращается в животное. Мечты двигают прогресс». Владимир Ильич Ленин

«...вернее судить о человеке по его мечтам, нежели по его мыслям». Виктор Гюго

«Жизнь есть непрерывное осуществление мечты» Николай Федорович Погодин

«Сильное воображение порождает событие». Латинская пословица

«Ничто так не способствует созданию будущего, как смелые мечты. Сегодня утопия, завтра плоть и кровь». Виктор Гюго

Закон 13. Людей, которые не читают газет, надо морально убивать на месте.

ТОЛКОВАНИЕ

Вы читаете эту книгу, чтобы получить информацию. Информация окружает и сопровождает вас в течение всей жизни. Информация – для комбинатора это все. Информация – это ключ к открытию новой идеи, комбинации. Информация – это путь к власти, к богатству, к славе. Но умеете ли вы, извлекать информацию из внешней среды?

13-й закон Остапа раскрывает значение информационной работы для комбинатора.

«- Какой бензин? – шепнул Балаганов. – Что вы плетете?»

Остап важно посмотрел на оранжевые веснушки, рассеянные по лицу молочного брата, и также тихо ответил:

- **Людей, которые не читают газет, надо морально убивать на месте.** Вам я оставляю жизнь потому, что надеюсь вас перевоспитать.

Остап не разъяснил, какая связь существует между чтением газет и большой бочкой с бензином, которая якобы лежит на дороге».

Информация - это ключевое слово нашего времени.

Что надо знать об информации?

Представляю вам, дорогой мой читатель, цитату из «Учебника по информационно-аналитической работе» И.Н. Кузнецова:

«Для решения любой проблемы требуется оптимальная информация. Однако то, что кому-то представляется информацией, прочими может восприниматься как никчемный и довольно-таки заурадный шум.

Информацию принято считать ценной лишь тогда, когда её можно использовать, причём полезность информации сильно зависит от её полноты, точности и своевременности.

Следует конкретно различать и не путать: факты (данные), мнения (личностные предположения), информацию (аналитически обработанные данные).

Информация обычно позволяет:

- ориентироваться в ситуации;
- чётко планировать свои действия;
- отслеживать результативность проводимых акций;
- уклоняться от неожиданностей;
- манипулировать отдельными людьми и группами.

Информация подразделяется на:

- тотальную (даёт общее обзорное представление об интересующей проблеме и участниках – индивидах и организациях – проводимой игры);
- текущую или оперативную (держит в курсе изменяющихся событий);
- конкретную (заполняет выявленные пробелы в данных или отвечает на определённые вопросы);
- косвенную (подтверждает или опровергает некие предположения, будучи стыкованной с последними только опосредованно);
- оценочную (растолковывает события и даёт прогноз относительно их развития в будущем; это – оптимально обработанные данные).

Осознав, что Вам необходима информация, проясните для себя следующие вопросы:

- Что надо узнать?
- Где (и в каком виде) может быть желаемая информация?
- Кто её может знать или достать?
- Как (и в каком виде) её можно получить?

Чёткие ответы на начальные вопросы обеспечивают понимание последнего, техника решения которого зависит как от существующих внешних условий, так и от ваших знаний, воли, опыта, возможностей и изобретательности.

Получив исходную фактуру, её надобно:

- оценить (по степени достоверности, важности, секретности, стыкуемости, возможности использования);

- интерпретировать (в свете других данных и глубинной интуиции), выявив её место в общей мозаике фактов;
- определить, надобна ли (и какая) дополнительная информация;
- эффективно использовать (учесть в своих планах, передать кому следует, придержать до нужного момента...)»¹

Из каких источников черпает комбинатор информацию?

Источником информации для комбинатора выступает фрагмент реальности, контакт с которым пополняет сознание комбинатора новыми данными об этой реальности. Как считает Г.В. Лазутина «есть только три типа источников информации: документ, человек и предметно-вещественная среда. Что представляет собой каждый из них в общем плане?»²

Понятие «документ» многозначное. Для комбинатора документом являются все материальные носители записи с зафиксированной на нем информацией для передачи ее во времени и пространстве*.

ЧЕТЫРЕ ЗАКОНА ТЕОРИИ ИНФОРМАЦИИ:

1. Информация, которая у вас есть, не та, которую вам хотелось бы получить.
2. Информация, которую вам хотелось бы получить, не та, которая вам на самом деле нужна.
3. Информация, которая вам на самом деле нужна, вам недоступна.
4. Информация, которая в принципе вам доступна, стоит больше, чем вы можете за нее заплатить.

Источники документов: СМИ (радио, телевидение, газеты, журналы), организации (официальные бумаги и пр.), общности людей (слух, молва, сплетня), т.е. все что производит и распространяет информацию в социальной среде. «Только надо иметь в виду: в данном случае речь идет именно об информационных продуктах, а они могут быть разного качества, поскольку несут на себе печать личности того, кто их создал, и условий, в которых это происходило.

Другой тип источников информации – человек. В американской научной традиции он обозначается как «живой источник». Пожалуй, это центральное звено информационной среды. Во-первых, человек – это нередко свидетель или участник происходящих событий и потому выступает как держатель информации о них. Во-вторых, он – носитель информации о себе, о своем субъективном мире и облике. В-третьих, он – транслятор информации, полученной от других. Но есть у этого источника особенность, заметно осложняющая его освоение: он может либо «открыться» нам, либо не «открыться». Человек сам программирует свое информационное поведение»³, и это комбинатор должен учитывать.

Законы информации Спенсера для комбинатора:

1. Каждый может принять решение, располагая достаточной информацией.
2. Хороший комбинатор способен принять решение, располагая недостаточной информацией.
3. Идеальный комбинатор способен принять решение, не зная решительно ничего.

«Наконец, еще один тип источников информации – предметно-вещественная среда, иначе говоря – обстановка, которая окружает человека. Иной раз предметы и вещи могут рассказать о нем не меньше, чем он сам»⁴. По

обстановке «прочитываются» события, отношения людей, их характеры, но при одном условии: если комбинатор знает язык вещей, если он умеет видеть и понимать их «речь».

Всеми тремя типами источников информации мастерски пользовался великий комбинатор.

Например, вот как он «читает» предметно-вещественную среду во время беседы с председателем исполкома г. Арбата: «...посетитель присматривался к мебелировке кабинета взглядом разборчивого покупателя... В кабинете председателя арбатовского исполкома, кроме обычного письменного стола, прижились два пуфика, обитых розовым шелком, полосатая козетка, атласный экран с Фудзиямой и вишней в цвету и зеркальный славянский шкаф грубой рыночной работы.

«А шкафчик-то типа «Гей, славяне!» – подумал посетитель. – Тут много не возьмешь».

Или, вот как диагностирует Бендер жилище Элочки Щукиной: «Дверь открылась. Остап прошел в комнату, которая могла быть обставлена только существом с воображением дятла. На стенках висели кинооткрытки, куколки и тамбовские гобелены. На этом пестром фоне, от которого рябило в глазах, трудно было заметить маленькую хозяйку комнаты. На ней был халатик, переделанный из толстовки Эрнеста Павловича и отороченный загадочным мехом.

Остап сразу понял, как вести себя в светском обществе. Он закрыл глаза и сделал шаг назад.

- Прекрасный мех! – воскликнул он».

Остап Бендер, этот непревзойденный мастер межличностного общения, мог разговорить любой «живой источник». Примеры? Их масса, но самые важные это добыча стратегической информации: от Воробьянинова (о сокровище) в вонючей дворницкой Тихона, и от Балаганова (о подпольном миллионере) в ресторанном саду.

Во времена Остапа Бендера не было «Интернета», но уже был телеграф и телефон. Не было телевизора, но во всю показывались немые черно-белые фильмы. Но самым важным источником информации о социальных возможностях и комбинациях была для Остапа газета.

Именно благодаря газете, он узнал о карьере многоженца, из газетной информации родилась комбинаторная идея «скоростного пробега Арбатов – Черноморск».

Однако, как выражался Остап «и на старуху бывает проруха, как сказала польская красавица Инга Зайонц через месяц после свадьбы с другом моего детства Колей Остен-Бакеном». Из-за того, что Остап не внимательно отнесся к изучению газет, он дважды попадал впросак.

«- Здравствуйте! – сказал на восьмое утро Остап, которому с похмелья пришло в голову прочитать «Зарю Востока». – Слушайте вы, пьянчуга, что пишут в газетах умные люди! Слушайте!

ТЕАТРАЛЬНАЯ ХРОНИКА

Вчера, 3 сентября, закончив гастроли в Тифлисе, выехал на гастроли в Ялту Московский театр Колумба. Театр предполагает пробыть в Крыму до начала зимнего сезона в Москве.

- Ага! Я вам говорил! – сказал Воробьянинов.

- Что вы мне говорили! – окрысился Остап.

Однако он был смущен. Эта оплошность была ему очень неприятна. Вместо того чтобы закончить курс погони за сокровищами в Тифлисе, теперь приходилось перебрасываться на Крымский полуостров.

Из-за того, что Остап увлекся написанием материалов для папки «Дело Александра Ивановича Корейко», он не прочел в газете Черноморска о предстоящем учении. По этой причине, он чуть было не погубил «плод длительного

добросовестного труда» и Корейко удалось бежать. Если бы Бендер прочел информацию об учениях гражданской обороны в газете то, возможно, не было бы драматического путешествия на торжественную смычку Восточной магистрали.

Так что читайте и анализируйте газеты, Интернет, слушайте радио и смотрите телевизор. Ищите комбинаторную информацию!

«- Да, - сказал Остап. – Теперь я ясно вижу, что попал в общество некультурных людей, то есть босяков без высшего образования. Ах, дети, милые дети лейтенанта Шмидта, почему вы не читаете газет? Их нужно читать. Они довольно часто сеют разумное, доброе, вечное». Или как вытекает из 13-го закона:

**ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ НЕ УМЕЮТ ИЗВЛЕКАТЬ И КОМБИНИРОВАТЬ
ИНФОРМАЦИЮ, НАДО МОРАЛЬНО УБИВАТЬ НА МЕСТЕ!**

«Газета приучает читателя размышлять о том, чего он не знает, и знать то, что не понимает» Василий Ключевский
«В газетах можно уже прочитать все, но трудно узнать о чем-нибудь». Веслав Малицкий
«Чтобы писать для газет, не нужно никакой квалификации, но чтобы их читать, нужно в совершенстве знать вещи, мир и людей». Хуго Штейнхаус
«Газетные объявления содержат больше правды о том, что происходит в стране, чем газетные передовицы». Генри Уорд Бичер
«Воспитывать – значит вырабатывать невосприимчивость к телевидению» Маршалл Маклюэн
«Неверно, будто телевидение отучает людей думать; оно просто фокусирует их безмыслие» Малколм Маггеридж
«Согласно последним научным данным, чем выше уровень интеллекта, тем меньше человек смотрит ТВ. По-моему, все наоборот: чем больше смотришь ТВ, тем ниже уровень твоего интеллекта». Роберт Орбен
«Благодаря телевидению мир стал большой деревней, а изрядная часть передач возрождает деревенские сплетни». Маршалл Маклюэн
«Газеты – это листочки печатного текста с предпоследними известиями. Последние мы слышим по радио» Андре Соже
«Фактами должно руководствоваться всякое суждение». Макс Шелер

Закон 14. Не делайте из еды культа.

ТОЛКОВАНИЕ

Поль Брэгг сказал «Мы то, что мы едим»¹. Живете ли вы для того, чтобы есть, или для того едите, чтобы жить? 14-й закон Остапа об этой очень важной для каждого человека проблеме.

«...Паниковский, пригнувшись, убежал в поле и вернулся, держа в руке теплый кривой огурец. Остап быстро вырвал его из рук Паниковского, говоря:

- Не делайте из еды культа.

После этого он съел огурец сам. Поужинали колбасой, захваченной из дому хозяйственным Козлевичем, и заснули под звездами».

Что мы знаем о пищевых пристрастиях Остапа Бендера?

Свою «пищевую концепцию» Остап выразил следующим образом: «спешите выпить вашу долю спиртных напитков, съесть ваши двадцать тысяч котлет. Не то налетят посторонние лица и сожрут вашу порцию».

Остап любил вкусную изысканную пищу. Приглашая Корейко на банкет в вагон-ресторан, он говорит: «Какая радость!...Коньяк с лимончиком, клёцки из дичи, фрикадо с шампиньонами, старое венгерское, новое венгерское, шампанское вино!»

Но, когда у Остапа возникла возможность эту «радость» иметь каждый день, исчезает его веселый дух, приходит жуткая депрессия. Вот описание его сна в номере «Гранд-Отеля»: «Он лежал на плюшевом одеяле, одетый, прижимая к груди чемодан с миллионом. За ночь великий комбинатор вдохнул в себя весь кислород, содержащийся в комнате, и оставшиеся в ней химические элементы можно было назвать азотом только из вежливости. Пахло скисшим вином, адскими котлетами и еще чем-то непередаваемо гадким. Остап застонал и повернулся».

Из-за чего возникла депрессия Остапа? Экзистенциальный кризис? Да. Невозможность самореализации в Стране Советов? Да. Любовная драма? Да. Но, наиболее существенной причиной, подорвавшей жизнерадостный настрой Остапа, было осуществление его представлений о том, как питается человек добившийся финансового успеха. Короче говоря - неправильное питание.

Другой комбинатор – Александр Иванович Корейко – имел другую, физиологически и научно оправданную концепцию питания, которую Ильф и Петров высмеивают, но аналогичными системами питания, пользовались и пользуются многие сильные мира сего.

Вот как описывается система питания по Корейко: «Ровно в двенадцать часов Александр Иванович отодвинул в сторону контокоррентную книгу и приступил к завтраку. Он вынул из ящика заранее очищенную сырую репку и, чинно глядя впереди себя, съел ее. Потом он проглотил холодное яйцо всмятку. Холодные яйца всмятку – еда очень невкусная, и хороший, веселый человек никогда их не станет есть. Но Александр Иванович не ел, а питался. Он не завтракал, а совершал физиологический процесс введения в организм должного количества жиров, углеводов и витаминов.

Все геркулесовцы увенчивали свой завтрак чаем, Александр Иванович выпивал стакан кипятку вприкуску. Чай возбуждает излишнюю деятельность сердца, а Корейко дорожил своим здоровьем».

Не думайте, что система питания Корейко ничего не значащее чудачество. Вот как описывает питание миллиардера Пола Гетти экс-президент США Ричард Никсон: «В 1965 году меня пригласил на ленч Пол Гетти в свой роскошный особняк в Саттон-Плейс под Лондоном. Гостям подали деликатесы на золотых тарелках и восхитительное бордо, а перед Гетти поставили пшеничные крекеры и стакан молока. Пол мог позволить себе все, что угодно. Но то ли по своей прихоти, то ли по медицинским соображениям богатейший человек в мире ел самую простую и дешевую еду, какую только можно было вообразить»².

Или, описание гастрономических привычек Гарольда Ханта, богатейшего человека Америки: «Вот он сидит, массивный старик... Перед ним, прямо на письменном столе его кабинета, разложена нехитрая снедь: черный хлеб, сыр, изюм, стакан апельсинового сока. Хант настроен философски. Бесконечно самовлюбленный, он убеждает в том, что его привычки должны стать нормой для каждого американца...

- Белый сахар – это яд номер один. Белая мука – яд номер два, жиры – яд номер три» - считает Гарольд Хант»³.

Другой богатейший человек в истории – Джон Рокфеллер, в возрасте 55 лет был признан врачами неизлечимо больным. Переменив образ жизни и привычки питания он «прожил ни много ни мало – еще 42 года и скончался в 1937 году, девяносто семи лет от роду»⁴.

Цель комбинатора – стать богатым, успешным, влиятельным. А «важнейшим моментом в характеристике богатых людей является тот факт, что они живут дольше, чем остальное взрослое население»⁵, так считает известный профессор Висконсинского университета Роберт Лэпман. Цель богатства долгая и эффективная жизнь, разве не так?

Поэтому, конечно, каждый комбинатор, волен сам устанавливать для себя, свои принципы питания, вопрос, - к какой, к короткой или к длинной жизни это приведет?

Не нужно думать, что я полностью отвергаю принципы питания Остапа Бендера. Нет, когда он добивался богатства, он соблюдал некоторые важные принципы рационального питания. Например, перед тем, как поужинать колбасой Козлевича, он съедает огурец, отобранный у Паниковского. То есть то, что рекомендует профессор валеолог Эдуард Наумович Вайнер, - «каждый прием пищи начинать с сырых растительных продуктов»⁶.

Или вот случай из автопробега «Арбатов – Черноморск» ярко характеризующий здорового, жизнерадостного Остапа: «...в одном посаде поднесли хлеб-соль на дубовом резном блюде с полотенцем, вышитым крестиками. Хлеб-соль лежала на дне машины, между ногами Паниковского. Он все время отщипывал от каравая кусочки и в конце концов проделал в нем мышиную дыру. После этого брезгливый Остап выкинул хлеб-соль на дорогу». Доктор психологических наук Герман Сергеевич Никифоров определяет этот принцип как: «не ешь пищу, не отвечающую требованиям свежести»⁷. Бендер соблюдал санитарно-гигиенические нормы питания!

Великий комбинатор ел, чтобы действовать, а не действовал, чтобы набивать себе желудок «кремом Марго», котлетами и шампанским! Для него важно было веселое, энергичное, творческое отношение к жизни, а не просто страсть к ресторанным кутежам.

Как же необходимо питаться комбинатору, решившему не только добиться богатства, но и прожить долгую жизнь?

«Один врач по имени Стивен Стим отпраздновал свое столетие. Когда его спросили, что позволяет ему сохранять такое здоровье в столь почтенном возрасте, он ответил: «Заботьтесь о своем желудке первые пятьдесят лет жизни, и он позаботится о вас следующие пятьдесят лет»⁸.

Профессор валеологии Э.Н. Вайнер пишет: «ни одна другая сторона жизнедеятельности человека не связана с таким количеством псевдонаучных представлений, как питание, потому что стройной научной системы о питании до сих пор нет»⁹.

Уважаемый комбинатор! Рекомендую тебе, самому изучить многочисленные, противоречивые рекомендации по здоровому питанию, которые в изобилии лежат на полках библиотек и книжных магазинов. Ниже приведены те рекомендации, которые мне лично кажутся наиболее разумными.

«Правила культуры питания, которых следует придерживаться в повседневной жизни, таковы:

- ешь только при ощущении голода;
- никогда не переедай, ешь в меру, уравновешенно: не много, но и не слишком мало (неприятным и небезопасным для здоровья следствием переедания является ожирение);
- насыщай голод, а не аппетит;
- ешь в спокойной обстановке;

- пища должна приниматься молча;
- не отвлекайся во время еды на посторонние вопросы (чтение, слушание беспокойной музыки, обдумывание бытовых или рабочих проблем);
- не ешь пищу, не отвечающую требованиям свежести;
- ешь в умеренном темпе, не спеша (пищу следует тщательно пережевывать);
- не ешь, если твое эмоциональное состояние вышло из равновесия;
- пей воду не позже, чем за 10-15 минут до еды;
- не пей во время еды»¹⁰.

«Все медицинские исследования свидетельствуют об одном и том же: самым верным способом продлить жизнь человека является сокращение количества поедаемой им пищи»¹¹.

«Правильное питание подобно строительству дома. Всегда выбирайте цельную, нерафинированную, естественную пищу»¹².

«...ключом к здоровому образу жизни является богатая водою пища. Семьдесят процентов территории нашей планеты покрыто водой. Ваше тело – на восемьдесят процентов вода. Как вы думаете, чего должно быть больше всего в том, что вы едите? Конечно, воды. Постарайтесь, чтобы около 70% вашей пищи в основном содержало воду. Я имею в виду фрукты и овощи или свежие соки»¹³.

«Избегайте разрушителей клеток – сахара, соли, чая, кофе и алкоголя»¹⁴ (призывают отказаться также от мяса, рыбы и молока, но каждый должен решить для себя сам).

«...каждый прием пищи должен возмещать уже сделанные затраты, а не обеспечивать запас питательных веществ для будущих трат»¹⁵.

«...чрезвычайно вредно широко вошедшее в традицию употребление жидкостей в завершение приема пищи»¹⁶.

«...питание обязательно необходимо планировать... при отсутствии планирования человек оказывается заложником своих удовольствий, и в его рационе может оказаться дефицит одних важных компонентов (витаминов, клетчатки, минеральных веществ и т.д.) и избыток других (сахара, кофе, выпечка и т.д.)...

При планировании следует предусмотреть, чтобы в рационе в пределах 60-80% составляли растительные, преимущественно сырые продукты: овощи, фрукты, зелень, проросшие зерна, размоченные крупы, замоченные на воде (и в меньшей степени отваренные) каши. Следует стараться больше принимать цельной пищи, в которой содержатся все необходимые элементы для переваривания, усвоения пищевых веществ и выделения продуктов жизнедеятельности...

Общий порядок приема пищевых веществ можно рекомендовать следующий: жидкости – фрукты, овощи, салаты – вторые блюда. Нельзя начинать прием пищи с жирных продуктов.

Вода должна быть обязательным компонентом пищевого рациона человека – до 1-1,5 литров в сутки»¹⁷.

Эти правила питания, высказанные многими специалистами и подтвержденные результатами многочисленных исследований, считаю наиболее важными для комбинатора.

Так что же лучше «нэпмоновское жранье» или рациональное питание?

Еда это не главное в жизни комбинатора, но то как, что и когда он ест, влияет на то, сколько, как и для чего он живет. «Главное, - пишет Энтони Роббинс, – понять,

как работает ваше тело, уважать его требования и стараться удовлетворять их, и тогда оно удовлетворит и ваши к нему требования»¹⁸. Любите свое тело, ведь «качество жизни зависит от качества жизни ваших клеток»¹⁹!

Пусть рациональное питание станет частью вашей личной культуры. Или, как можно переиначить 14-й закон Остапа:

ЕДА – ЧАСТЬ КУЛЬТУРЫ, НЕ ДЕЛАЙТЕ ИЗ ЕДЫ КУЛЬТА!

«Нужно есть, чтобы жить, а не жить, чтобы есть». Сократ
 «Есть и пить нужно столько, чтобы наши силы этим восстанавливались, а не подавлялись». Марк Туллий Цицерон
 «Избыток пищи мешает тонкости ума». Луций Анней Сенека (Младший)
 «Не для того я живу, чтобы есть, а ем для того, чтобы жить». Марк Фабий Квинтилиан
 «Пища, которую организм не переваривает, съедает того, кто ее съел. Ешь поэтому в меру». Абу-ль-Фарадж
 «Если хочешь продлить свою жизнь, укороти свои трапезы». Бенджамин Франклин
 «Великие люди всегда были воздержанными в еде». Оноре де Бальзак

Закон 15. Я изучаю души своих пациентов. И мне почему-то всегда попадают очень глупые души.

ТОЛКОВАНИЕ

Это очень важная закономерность в деятельности комбинатора. «На всякого мудреца довольно простоты» или у каждого человека есть глупость. Глупость это качество присущее только человеку, животное не может быть глупым. Глупость понимают как отсутствие ума, тупость. У Бернарда Шоу как-то спросили: «Как стать мудрым?». На что этот остроумный человек ответил: «Что тот, кто хочет быть мудрым должен научиться прятать свою глупость». И нет ничего странного в словах великого комбинатора о том, что ему попадают очень глупые души».

«- Я не хирург, - заметил Остап. – Я невропатолог, я психиатр. **Я изучаю души своих пациентов. И мне почему-то попадают очень глупые души.**».

Душа, или как ее называют психика, устроена как замок с секретом. И каждому комбинатору, чтобы открывать замки человеческих душ, необходимы знания о психике, которые великий Остап добыл при помощи многочисленных социально психологических экспериментов (афер, авантур, комбинаций, махинаций и пр.). Если вам нужен набор «отмычек» к душам то, внимательно изучите 15-й закон.

Итак, что комбинатор должен знать о психическом мире человека, чтобы вести эффективную комбинаторную игру?

Во-первых, то, из каких элементов (психических образований) состоит психика человека. Во-вторых, на какие чувствительные точки психики нужно воздействовать, чтобы добиться своего. В-третьих, характерные особенности и различия в психике мужчин и женщин. В-четвертых, комплексы (невротические склонности, реакции) и тип социально психологической привязанности человека к другим людям. И, в-пятых, основные мотивы человека, воздействуя на которые можно подчинить его своей воле.

1. Психика, если ее рассматривать эволюционно и по мере нарастания сложности элементов, состоит из:

- бессознательного;
- подсознания;
- сознания;

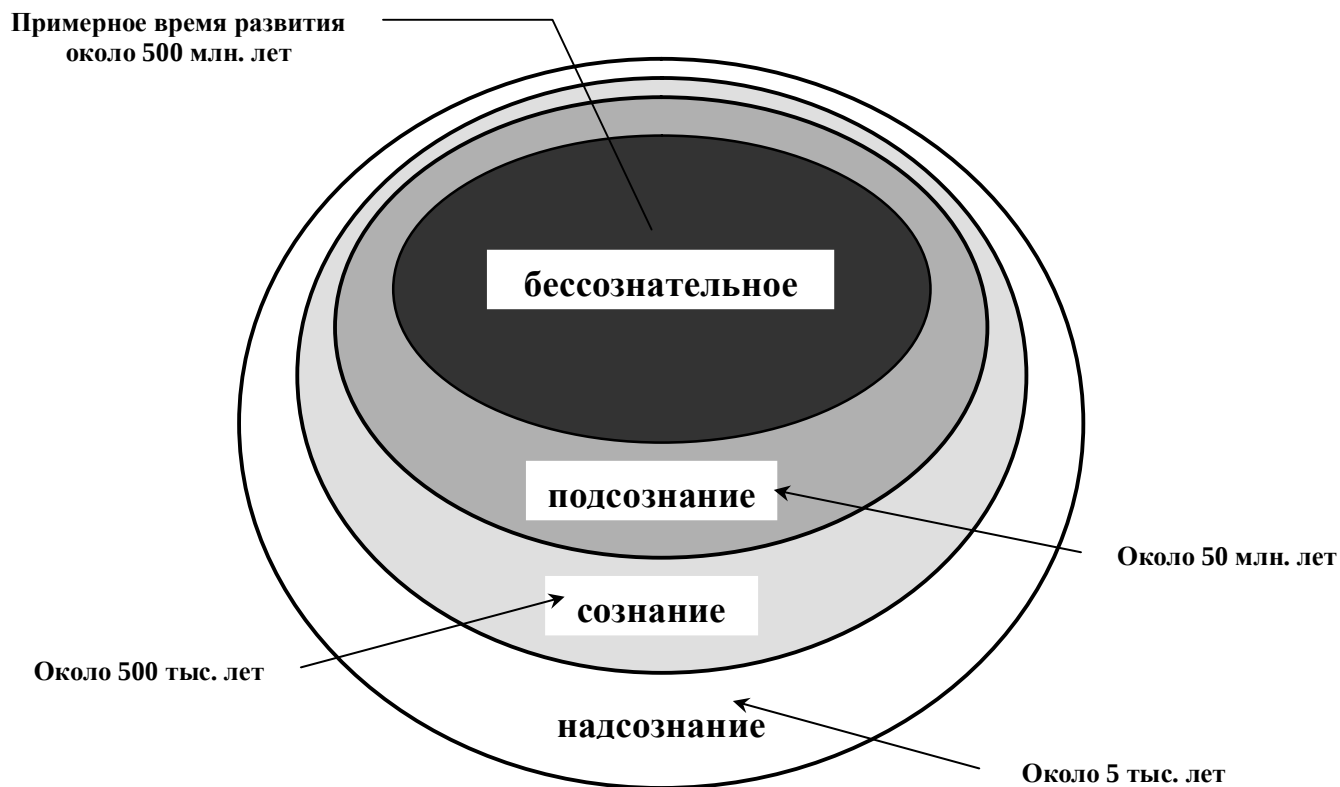
«На вопрос – кто прогрессивнее: чумная бацилла или человек – до сих пор нет убедительного ответа».

Н.В. Тимофеев-Ресовский

- надсознания.

«Если представить время макроэволюции психики в виде отрезка длиной в один метр, то сознанию будет соответствовать отрезок длиной в 1 миллиметр, а подсознанию – 10 сантиметров. Время эволюции сознания в процессе развития жизни на Земле составляет примерно 0,1% времени эволюции бессознательного»¹.

Посмотрите на рисунок. Он дает представление об эволюционном развитии психики живых существ и человека.



«Четкое разделение названных четырех уровней психического отражения возможно только по двум критериям. Во-первых, по временной последовательности возникновения в процессе эволюции психики. Сначала появилось бессознательное, затем подсознание, после – сознание и, наконец, надсознание. Во-вторых, по степени сложности самого процесса психического отражения. Бессознательное – более простой уровень психики по сравнению с подсознанием и т.д.

В психике конкретного человека ...жестких границ между различными уровнями психического отражения не существует. Здесь психика функционирует как единое целое, имеющее, естественно, в силу своей сложности определенную структуру»².

Что комбинатору дает это знание?

«Один из важнейших выводов, вытекающих из сказанного выше, состоит в том, что бессознательное и подсознание играют в повседневной жизни человека гораздо более значительную роль, чем это кажется на обыденный взгляд.

В принятии человеком решения на выбор того или иного варианта поведения... участвуют все уровни его психики. Сам человек наиболее полно фиксирует и осознает те психические процессы, которые происходят на уровне сознания. Однако из этого не следует, что сознание всегда играет определяющую роль в поведении и деятельности индивида.

Сознание гораздо менее устойчиво к воздействию стрессовых факторов по сравнению с бессознательным и подсознанием. В ситуации опасности для жизни, конфликта, под влиянием алкоголя и т.п. влияние сознания на поступки человека уменьшается. В стрессовых, конфликтных ситуациях регулирующая роль бессознательного и подсознания в поведении и деятельности человека заметно возрастает по сравнению с обычными ситуациями». Но именно стресс характерен для поведения людей во время комбинаторной игры. Комбинатор ищет и использует противоречие, конфликт. А «в конфликтных ситуациях часто не бессознательное «обслуживает» сознание, а наоборот, сознание адаптирует, если успевает и может, стереотипы поведения, заложенные в бессознательном, к особенностям конкретной обстановки»³.

Для комбинатора очень важно стремиться максимально учесть бессознательные и подсознательные элементы психической деятельности людей при разработке различных комбинаторных планов. Без такого учета сделать сколь-нибудь действенные практические прогнозы по управлению поведением и деятельностью людей в комбинаторных ситуациях вряд ли возможно.

А теперь, когда мы убедились насколько важно знание бессознательного, подсознания, сознания и надсознания, давайте, рассмотрим их более подробно.

«Психика как явление жизни на Земле возникла, по приблизительной оценке, примерно 500 млн. лет назад (а «человек как вид млекопитающих существует примерно 1,5 млн. лет»)»⁴.

«Первоначальный уровень психического отражения является *бессознательным*. Он представлен главным образом инстинктами.

К основным инстинктам можно отнести инстинкты *самосохранения, размножения, территориальный, иерархий, агрессии, стремления к обеспечению определенной избыточности жизненных ресурсов и др*»⁵.

Комбинатору важно научиться воздействовать на инстинкты окружающих, потому что они стандартны, шаблонны и предсказуемы.

«Затем, примерно 50 млн. лет назад, у высших животных появился новый, более совершенный уровень психического отражения – *подсознание*. Оно в основном представлено эмоциями. *Эмоции характеризуются большим разнообразием. Их можно разделить на два больших класса: положительные и отрицательные. К положительным эмоциям относятся: радость, удовольствие, удовлетворение, эйфория и др. В числе отрицательных эмоций можно назвать: неприязнь, гнев, разочарование, неудовлетворенность, подавленность, обиду и др*»⁶.

«Если тронуть чувства в человеке то, конечно, правды не найдешь», и, посему, воздействуйте не на сознание и ум, а на эмоции и чувства! **Управляя чувствами и эмоциями окружающих, комбинатор сможет извлечь выгоду из любой ситуации.**

«Сознание, свойственное человеку, возникло примерно 500 тыс. лет назад. Это высший уровень психического отражения, возникший естественным эволюционным путем. Сознание присуще только человеку как общественно-историческому существу. Интеллект, такие высшие чувства, как любовь, вдохновение, альтруизм, отличают человека от животных и относятся к сфере сознания»⁷.

Интеллект и вдохновение у комбинатора должны быть выше среднего. Воздействовать на сознание можно только убеждением (логикой и фактами). При комбинаторной игре с Корейко, Остап в начале пытался воздействовать на его

бессознательное и подсознание, т.е. на инстинкты и эмоции («Я возвращу Корейко десять тысяч, и он их возьмет. Хотел бы я видеть человека, который не взял бы назад своих денег. И вот тут-то ему придет конец. Его погубит жадность»), но когда это не прошло, великий комбинатор воздействует на сознание, предъявляя Корейко логически оформленные факты («Взять крепость неожиданной атакой не удалось, - думал он, - придется начать правильную осаду. Самое главное установлено. Деньги у подзащитного есть. И, судя по тому, что он не моргнув отказался от десяти тысяч, - деньги огромные»).

Вывод: как правило, если воздействовать на бессознательное и подсознание людей вы получите все, что вам нужно, но если это не дает результата, воздействуйте на сознание. И тогда любой Корейко вам скажет: «... я сразу понял, что вы мелкий жулик. К сожалению, я ошибался. Иначе черта с два вы бы меня нашли».

«К *надсознанию* мы относим психические образования, которые способен сформировать у себя человек в результате длительных специальных, целенаправленных тренировок. Возникло оно примерно 5 тыс. лет назад.

Есть люди, которые могут босиком ходить по раскаленным углям. Эта способность определяется возможностями психики таких людей, а не особенностями строения кожи на подошвах их ног. Следовательно, в психике людей, способных ходить босиком по раскаленным углям, есть образования, которых нет у других людей. Эти образования относятся к надсознанию. Путем целенаправленных тренировок каждый человек может сформировать у себя различные сверхспособности»⁸.

Комбинаторное искусство – это сверхспособность, это функция надсознания, которая развивается в результате деятельности, упражнения и размышления. Книга, которую вы читаете, дает вам возможность построить комбинаторное надсознание.

Психика проста как ящик. Бессознательное, подсознание, сознание и надсознание, - глупо было бы это не использовать?

А теперь, выясним, на какие чувствительные точки мозга и психики нужно воздействовать комбинатору.

2. Первоначально основной целью психики было эффективное удовлетворение четырех основных влечений: борьбы, бегства, поисков пропитания и полового влечения. Реакция на опасность, еду и секс «закодирована в наших мозгах»⁹.

Что раздражает чувствительные точки мозга?

Как считают некоторые специалисты по проблемам психического воздействия «прежде всего мозг обращает внимание на то, что существенно для выживания и репродукции»¹⁰.

Как у животных, так и у человека «имеются 4 врожденных влечения: инстинкт борьбы, бегства, питания и совокупления. Таким образом, опасность, пища и секс не просто притягивают внимание, у нас есть также закодированные автоматические, не требующие размышлений реакции: два способа справиться с угрозой и по одному в вопросах питания и секса.

«Все глубокие мысли и интеллектуальные модели – это только временная надстройка мозга, связанных с выживанием и репродукцией (воспроизводством), основанных на примитивных автоматизмах страха, гнева, голода и вожделения».

Ричард Броди

Как действуют эти влечения? Внешний стимул раздражает определенную часть мозга, которая отвечает за поведение, обеспечивающее удовлетворение потребности – разве что мы сознательно сдерживаем свою реакцию. Даже если это нам удастся, мы будем чувствовать, что в нас происходит; не трудно назвать чувства, сопутствующие инстинктам борьбы, бегства, утоления голода и совокупления: **гнев, страх, голод и вожделение.**

Эти четыре чувства однозначно закодированы в мозге. До сих пор нам, людям цивилизованным, случается, что кто-то или что-то «затрагивает наши чувствительные пункты», то есть, делает или говорит что-то, что вызывает какое-нибудь из этих основных чувств. «Чувствительное место» обычно ассоциируется с гневом, однако существуют также чувствительные точки, высвобождающие страх, голод или вожделение»¹¹. Конечно, каждый человек знает, что следует контролировать свои чувствительные импульсы, но если комбинатор специально затронет чувствительное место то, людям трудно не обращать внимания на свои побуждения и они начинают действовать под их влиянием.

Итак, все, что связано с опасностью, едой и сексом воздействует на чувствительные точки, и непроизвольно вызывают гнев или страх (опасность), голод/аппетит (еда), вожделение/похоть (секс).

«Когда бы ни приходилось делать выбор между разумным и безумцем, человечество без колебаний шло за безумцем. Ибо безумец обращается к самой сущности человека – к его страстям и инстинктам. Философы же обращаются к внешнему и второстепенному – рассудку».

Олдос Хаксли

Остановилась ли генетическая эволюция на этапе четырех основных влечений? Нет, она развивалась дальше. Мозг сформулировал многочисленные вторичные стратегии, призванные не только облегчить выживание и воспроизводство, но также удовлетворить вторичные инстинкты. Ричард Броди в своей книге «Психические вирусы» выделяет такие

вторичные (стадные) инстинкты:

«Принадлежность. Люди – существа стадные – они любят компанию. Можно перечислить достаточно много эволюционных причин образования этого инстинкта, между прочим – большая безопасность в группе, возможность проще хранить и распоряжаться запасами или хотя бы большее количество потенциальных партнеров»¹². (Если комбинатор будет внушать людям чувство принадлежности к элитарной, избранной группе, они легче поддадутся воздействию).

«Стремление выделиться. Склонность к новаторским или выдающимся поступкам способствует нахождению пропитания или убежища, кроме того позволяет возвыситься над соперниками»¹³. (Всем хочется быть индивидуальностями, неповторимыми и уникальными. Используйте это!)

«Забота. Поскольку большую часть нашего ДНК мы делим с другими, нет ничего удивительного в том, что в ходе эволюции сформулировался инстинкт заботы о благе других людей»¹⁴. (Сентиментальность присуща многим, альтруизм некоторым, забота о своих детях и родственниках – практически всем. Комбинируйте!)

«Желание угодить (подстроиться). Это влечение к действию, приносящему аплодисменты или одобрение. Вместе с формированием человеческих или звериных общностей, члены, выполняющие предписанные им роли, способствовали закреплению не только своих, но наверняка также и общих для группы генов, в отличие от особей, не придерживающихся правил»¹⁵. (Играйте на желании угодить и

на чувствах, сопутствующих его неудовлетворению, таких как чувство вины, стыд и сожаление).

«Повиновение авторитетам. В генетических интересах каждой особи – то есть в интересах ее ДНК – признать превосходство кого-то более сильного или умного. Согласие с авторитетом увеличивает шансы на выживание и воспроизводство, конфронтация же грозит смертью или одиночеством»¹⁶. (Используйте инстинкт иерархии в своих целях, пусть каждый, кто с вами взаимодействует чувствует это).

«Все эти второстепенные инстинкты действуют аналогично первичным влечениям: когда ты поступаешь согласно инстинкту, чувствуешь себя хорошо, сопротивляешься ему, чувствуешь себя плохо. Возникшие на этой почве вторичные чувства не так выразительны, как злость, страх, голод или физическое влечение»¹⁷.

Как вы уже поняли «раздражение чувствительных точек – прекрасный способ оказаться в центре внимания»¹⁸ и «сосредоточенность на вопросах угрозы, питания и секса обусловлена генетически и не зависит от наших предпочтений»¹⁹.

Вы скажете, что это глупо, если человек действует согласно поведенческим стереотипам, реагируя на опасность, еду и секс, а если он находится в группе то проявляет стадные инстинкты? Может быть. Но, глупее всего будет не использовать этого!

Изучаете ли вы души своих пациентов? Если изучает то, знаете, как важно владеть секретами мужской и женской психологии.

3. Без тщательного учета половых психологических различий деятельность комбинатора чревата различными осложнениями. Особенности в женской и мужской логике поступков обусловлены прежде всего нашей физиологией. У большинства женщин эмоциональный тип мышления, склонный к интуиции и различным «озарениям», у мужчин же – рациональный, склонный более к формальной логике. При взаимодействии со «слабым» полом следует учитывать еще одну особенность – большинство женщин способны на абсолютно нелогичный, глупый, необъяснимый поступок, продиктованный исключительно какими-нибудь сиюминутными эмоциями, и, что самое неприятное, никто не может предсказать, когда именно эти эмоции возникнут, - даже сама женщина²⁰.

Женщина рассматривает разговор как способ установления контакта, высказывания чувств или симпатий-антипатий, а главное – как способ поиска решения различных проблем.

«Счастье мужчины зовется «Я хочу». Счастье женщины – «Он хочет». Фридрих Ницше

Мужчина озабочен личным статусом во мнении окружающих и смотрит на общение как на возможность обмена информацией, а не переживаниями; он жаждет утвердить здесь свою собственную независимость. Мужчина в среднем слушает других внимательно 10 – 15 секунд, а после начинает думать, что бы ему добавить к предмету разговора.

Женщины ориентируются на внутреннее содержание (мысли, намерения, чувства и отношения) беседы, усматривая всевозможные намёки во всяких безобидных репликах. Женщины верят словам обычно больше, чем поступкам.

Мужчины больше любят говорить о собственных успехах, чем слушать о чужих, женщины – наоборот!²¹

«Я не хирург, я психиатр» - говорил Остап Бендер. Что ж и мы станем психиатрами. Комбинатор работает с душами, а души имеют комплексы и привязанности. Об этом и поговорим.

4. Поговорим о вещах, которые вам обязательно придется использовать в комбинаторной практике, - это так называемые привязанности и комплексы. «Если говорить строгим медицинским языком, то, что в быту подразумевается под комплексом, на самом деле – невроз. А неврозы есть почти у всех.

Все комплексы, которые у нас есть, у человека, формируются до пятилетнего возраста, когда ребенок растет как личность. У нас принято воспитывать главным образом по принципу запретов и условий. «Если ты будешь делать это, я сделаю это», «Если не будешь слушаться, я тебя любить не буду». Ребенок

«Невротик строит воздушные замки, психопат в них живет, психиатр получает ренту»

Джером Лоренс

вырастает с подсознательным ощущением, что любить можно только «за что-то». И человек всю жизнь подсознательно подавляет свою личность, стремясь стать «таким», чтобы его любили, носит маску. Но рано или поздно это может привести к невротическому комплексу, антисоциальному поведению, озлобленности или депрессии... Это компенсаторные реакции организма, чтобы удержаться «на плаву».

Комплекс неполноценности, например, возникает, по Адлеру, у любого ребенка, так как тот мал, неумел, слаб и полностью зависит от своих родителей. Под внешней раскованностью, подчеркнутой сексуальностью очень часто скрывается компенсация внутренней скованности, зажатости подавленного женского естества.

Полное отсутствие комплексов – это тоже комплекс, только более сложный «комплекс полноценности». То, что ранее называли манией величия. Человек, который демонстрирует, что он – самый лучший, умный, красивый, удачливый и т.д., как правило, - компенсирует таким образом свое глубинное чувство неполноценности. Тот, кто действительно уверен в себе, не нуждается в том, чтобы ежеминутно доказывать это»²².

Как использовать комплексы людей?

Очень часто встречаются люди, попадающие в сети комбинатора от чувства одиночества, от желания осознать свою нужность, хотя бы кому-нибудь. Для такого человека комбинатор обычно становится самым близким и доверенным лицом. Ситуация, когда индивидум находится в контакте с комбинатором, сама по себе невротическая. К тому же невротик автоматически вырабатывает в себе невротическое отношение ко всем значащим для него личностям. Он начинает рассказывать комбинатору все без утайки, в этом и состоит основное сходство комбинатора и психоаналитика. «Приобретая искреннего слушателя, человек приобретает еще один невроз. Риск тут, кстати, не так уж и велик, прибавление ко многим неврозам еще одного уже ни на что существенно не влияет. Особенно это характерно для женщин.

В повседневном общении невротика весьма просто выявить по излишнему напряжению на лице, которое при глубокой депрессии объекта превращает его в неподвижную, чаще всего страдальческую маску, на которой не отражаются никакие чувства. В первую очередь это связано со спазмами мимических мышц, которые сам объект не всегда ощущает. Эта своеобразная маска еще больше отгораживает невротика от окружающих и значительно затрудняет его общение»²³.

Какие психологические привязанности возникают между людьми? И чем это может помочь комбинатору?

«Существуют три типа привязанности – безопасные, избегающие и тревожные. Человек с безопасным типом привязанности даже в самых острых ситуациях не осложнен внутренними проблемами и терзаниями. Он не лишен дара переживать, он скорее в недоумении подумает что тот, кто перестал с ним общаться, «сошел с ума», чем будет сходить с ума сам.

Тип привязанности формируется в раннем детстве и зависит от того, как мать относилась к своему ребенку: бежала ли к нему по первому зову (безопасный тип), жестко воспитывала (ребенок вырастает «избегателем»), оставляла в неуверенности в материнском чувстве и отзывчивости (тревожный тип).

Люди с тревожным типом привязанности не уверены в себе. Для них мерило собственных возможностей и перспектив – не достоинства их личности, а отношение к ним окружающих.

По американским данным, тревожных людей – 25%, «избегателей» – 19%. Но это их статистика. В нашей стране людей с тревожным типом значительно больше»²⁴. И это открывает большие комбинаторные возможности.

Для комбинатора диагностирование «пациента» на наличие «комплексов» и «привязанности» помогает выстроить стратегию и тактику общения.

И, наконец, обсудим на какие душевные мотивы в человеке нужно воздействовать, чтобы получить нужное для нас поведение.

5. «Ни для кого не секрет, - пишет А.И. Доронин на страницах своей монографии по вопросам информационной безопасности, - что моральные устои российского общества основательно подорваны годами так называемых «демократических реформ». И сегодня **в реальной жизни многими движут, как правило, довольно низменные побуждения**»²⁵.

«Когда отлично знаешь, что человеку надо и есть возможность дать или отнять это, - легко стать его господином». Р. Ронин

Поэтому, комбинатору, уяснившему психологический портрет «пациента» и оценившему его особенности, затруднения и устремления, обычно удается выйти на мотивы, способные вовлечь намеченного человека в

комбинаторную игру. «Чаще всего побуждающими моментами при этом являются:

- политические или религиозные убеждения;
- стремление к власти;
- романтические представления;
- национализм;
- тщеславие;
- преувеличенное мнение о своих способностях;
- месть;
- материальные затруднения;
- страх (компрометации, физического воздействия, за других людей...);
- жадность (как черта характера);
- любовь-страсть;
- любовь к детям;
- житейские слабости и пороки (пьянство, азартные игры, женщины, гомосексуализм, наркотики, сибаритство...)»²⁶.

Мотивами, позволяющими использовать в комбинациях «заоблачных» интеллектуалов могут служить их утонченные стремления к тайному, исключительному, эзотерическому знанию и возможностям:

- «тайной власти;
- игре с законами;
- знанию того, о чем не могут знать другие;
- проникновению в тайны...

Полезно знать, что любому человеку трудно преодолеть в себе:

- любовь-страсть;
- любовь к детям;
- тщеславие;
- страх...»²⁷

Бальтасар Грасиан пишет об этом: *«К каждому подбирать отмычку. В этом искусство управлять людьми. Для него нужна не отвага, а сноровка, умение найти подход к человеку. У каждого своя страстишка – они разные, ибо различны природные склонности. Все люди – идолопоклонники: кумир одних – почести, других – корысть, а большинства – наслаждение. Штука в том, чтобы угадать, какой у кого идол, и затем применить надлежащее средство, ключ к страстям ближнего. Ищи перводвигатель: не всегда он возвышенный, чаще низменный, ибо людей порочных больше, чем порядочных. Надо застать натуру врасплох, нащупать уязвимое место и двинуть в атаку ту самую страстишку – победа над своевольной натурой тогда обеспечена»*²⁸.

КОМБИНАТОР! СТАНЬ ПСИХИАТОРОМ-ЛЮБИТЕЛЕМ, ИЗУЧАЙ ДУШИ БЛИЖНИХ. ГЛУПОСТИ У КАЖДОГО БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТАТОЧНО. ПОЛЬЗУЙСЯ ЭТИМ.

«Есть только две бесконечные вещи: Вселенная и глупость. Хотя насчет Вселенной я не вполне уверен». Альберт Эйнштейн

«Глупость – привычка не искать смысла, взятая за жизненное правило». Александр Гарриевич Круглов

«Против глупости бессильны даже боги». Иоган Фридрих Шиллер

«Всегда глупым не бывает никто, иногда – бывает каждый». Джордж Герберт

«Сколь глубоки корни глупости!» Марк Туллий Цицерон

«Число глупцов бесконечно». Неизвестный автор

«Толки глупого в ступе вместе с зерном, не отделится от него глупость его». Притчи Соломона

«Все человек теряет с годами: юность, красоту, здоровье, порывы честолюбия. И только одна глупость никогда не покидает людей». Лудовико Ариосто

«Как часто люди пользуются своим умом для совершения глупостей». Франсуа де Ларошфуко

«Если люди могут достигнуть в любой области сколько-нибудь разумных результатов, то только после того, как они в этой области исчерпают все возможные глупости». Бернар Ле Бовье де Фонтенель

«Глупость настолько непроходима, что ее невозможно исследовать до дна, в ней не рождается никакого отзвука, она все поглощает без возврата». Оноре де Бальзак

«Если бы люди никогда не делали глупостей, то не свершилось бы ничего и умного». Людвиг Витгенштейн

«Глупость – благословение Божие, но не следует им злоупотреблять». Отто фон Бисмарк

«Воистину – нет предела дури человеческой!». Сальвадор Дали

Закон 16. О деньгах не надо думать, они валяются на дороге, и мы их будем подбирать по мере надобности.

ТОЛКОВАНИЕ

Вы задумывались над тем, что валяется на дороге жизни? На жизненном пути каждого человека лежат благоприятные возможности, возникают удачные стечения обстоятельств, но многие проходят мимо, потому что не обладают предприимчивостью, необходимой для воплощения своего Счастливого Случая. Закон предприимчивости великий комбинатор высказал давно. Много лет тому назад, но среднестатистический житель планеты Земля о 16-ом законе ничего не знает. И это дает каждому комбинатору неисчерпаемые возможности для обогащения, карьерного роста, успеха.

Вот как описывается рождение закона предприимчивости:

«Дорога до Черноморска была обеспечена материалами. Не было, правда, денег. Но это командора не беспокоило. В Удоеве путешественники прекрасно пообедали.

- О карманных деньгах не надо думать, - сказал Остап, - они валяются на дороге, и мы их будем подбирать по мере надобности».

Научитесь делать деньги при помощи предприимчивости: думая, планируя, используя возможности, которые открывает вам жизнь.

Недалекие люди считают это махинацией, эксплуатацией человеческих слабостей и потребностей. Но это не совсем так. Это – творческая энергия. Это – лидерство. Это – способ жить и делать деньги. Если вы читаете Уголовный Кодекс то, деньги можно делать в рамках закона. И тогда этот способ делать деньги, ничуть не хуже других и становится одним из самых быстрых средств, применяемых людьми для достижения богатства.

Как пишет классик бизнеса: «Для того чтобы делать деньги, человек должен действовать быстро. Он должен уметь приспосабливаться к различным ситуациям. Он должен целиком посвятить себя достижению одной цели, одному образу жизни. Он должен **двигаться – действовать – принимать решения – использовать возможности**. И каждый раз, когда перед ним возникает прибыль, он не должен ее упускать»¹.

Или как написано в древнем трактате: «Даже малейшую слабость непременно нужно использовать. Даже малейшую выгоду ни в коем случае нельзя упускать»².

Прибыль - Выгода - Счастливый Шанс - Случай!

Не об этом ли пишет китайский ученый XVII в. Тан Чжэнь: «Случай предоставляется нам лишь раз в день, в месяц, в год, в десять лет, в сто лет. Вот почему нужно быть готовым не упустить его. Даже если этот случай откроется нам за едой, нужно тотчас бросить свои палочки и выбежать из-за стола. Ибо может статься, что, когда мы закончим трапезу, случай уже ускользнет от нас...

Случай – это встреча человека с его судьбой, и мгновение, в которое решается, быть ли победе или поражению...»³

Обращать случай в выгоду помогает предприимчивость. Предприимчивость – одна из основных черт комбинатора. Комбинатор внимательно вглядывается в жизнь, ищет дефицит, нужду, потребность. Создает комбинацию (имитацию: товара или

услуги) или продукт (настоящие: товар или услугу). Реализует свое «ноу-хау» и деньги в кармане!

Но способность к предприимчивости это не тайна за семью печатями, это то, что есть у каждого. Предприимчивость развивается также как мускулы и мозг. Практика, практика и еще раз практика!

У великого комбинатора было «четыреста сравнительно честных способов отъема» денег. У Остапа Бендера был «замечательный саквояж», в котором было все, что только могло понадобиться элегантному гражданину его лет и размаха. А что есть у вас?

Мир это рынок. Рынок управляется законами маркетинга. Вы должны научиться смотреть на мир глазами маркетинга и тогда везде вы увидите массу возможностей, тогда как окружающие вас люди будут видеть одни трудности.

Как великий Остап Бендер применял 16-й закон в жизни?

Рассмотрим несколько ситуаций.

- 1) Американцам из Чикаго нужен рецепт самогона, – Остап получает 200 рублей;
- 2) В глухой деревне нет никаких развлечений, - Остап получает 15 рублей;
- 3) Журналист Ухудшанский не знает технологии создания текста, - Остап получает 25 рублей.

И все по-честному. Правда, концерт в деревне не состоялся, но это по независящим от Бендера обстоятельствам.

Что делал Остап? «Чувствуя волнение стрелка-охотника» удовлетворял дефицитную потребность.

Всякая потребность вытекает из нужд людских. Если «нужда – это чувство, испытываемое человеком при отсутствии или недостатке того, что ему хотелось бы иметь»⁴ то, «потребность – это та же нужда, но имеющая конкретные очертания, которые определены культурой и особенностями личности человека»⁵. Всякая «потребность выражается в предметах, удовлетворяющих нужду способом, свойственным данному обществу»⁶. Из 16-го закона Остапа Бендера выводим «закон маркетинга: ПОКА ПОТРЕБНОСТЬ СУЩЕСТВУЕТ, ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ УДОВЛЕТВОРЕНА»⁷.

Потребность – это ключевое слово для комбинатора. Для того, чтобы удовлетворить потребность комбинатору нужно знать ее структуру. Поймите структуру потребности и, вы поймете как, когда и сколько вы сможете получить денег.

«Что же означает: ПОНЯТЬ СТРУКТУРУ ПОТРЕБНОСТИ?

Правило 1. Это означает, понять причины возникновения потребности, ее существования, изменения и удовлетворения.

Правило 2. Это означает, разобраться в иерархии ее признаков, проследить их связь.

Правило 3. Это означает, определить ее место и перспективы в рыночном окружении, а также коммерческие возможности ее разработки»⁸.

Зрелый охотник за деньгами, в любой ситуации должен уметь извлечь барыш. Неиссякаемым источником денег служит удовлетворение людских потребностей.

Что может быть более приятным, чем преуспеть в исполнении задуманного дела? Научитесь относиться к неизбежным трудностям жизни как головоломкам. Потребности жизни – это задачи, которые ждут своего решения. И деньги будут вашей наградой.

Это других людей подстерегает разочарование и уныние, комбинатора ждет успех, если он не боится риска и знает как обуздать нужду человека!

«Богатство начинается с идеи. Идеи формируются воображением»⁹. Если вы бедны идеями, то не вините в своих неудачах обстоятельства!

«Люди всегда во всех бедах винят обстоятельства, - говорил Джордж Бернارد Шоу. – Я не верю в обстоятельства. В этом мире преуспевает тот, кто ищет обстоятельства, которые ему необходимы. А если не находит, то сам создает их»¹⁰.

СОЗДАЙТЕ СВОИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА!

НЕ ДУМАЙТЕ О ДЕНЬГАХ, ДУМАЙТЕ О ПОТРЕБНОСТЯХ, И НЕ
ЛЕНИТЕСЬ ПОДНИМАТЬ ПРИБЫЛЬ С ДОРОГИ ЖИЗНИ.

«Коммерция? Это очень просто. Это деньги других людей». Александр Дюма-сын

«Бизнес – это искусство извлекать деньги из чужого кармана, не прибегая к насилию». Макс Амстердам

«Бизнес – это комбинация идеи и вознаграждения, а успех – всего лишь желаемое соотношение между этими вещами». Дэрил Бернстайн

«Бизнес есть искусство угадывать будущее и извлекать из этого пользу» Д. Пашков

«В бизнесе ни один шанс не теряется: если вы его загубили, его отыщет ваш конкурент». NN

**Закон 17. *Счастье никого не поджидает, эту наивную
детку надо ловить, ей нужно понравиться, за ней нужно
ухаживать.***

ТОЛКОВАНИЕ

Ах, счастье! Это слово рождает неосязаемый образ, у каждого что-то свое, неповторимое, что всегда и рядом, и далеко, чем каждый хотел бы обладать и чего так многим не хватает... Счастье!!! 17-й закон Остапа Бендера об этой неуловимой загадочной птице, о которой Поль Элюар написал:

«Наше счастье всегда в полете.

Нет гнезда у него, только крылья».

Что же такое счастье? Зачем мы живем, если не ради него? Кажется, еще немного и мы достигнем его.

«- Хорошо жить на свете! – сказал Балаганов. – Вот мы едем, мы сыты. Может быть, нас ожидает счастье...

- Вы в этом твердо уверены? – спросил Остап. – Счастье ожидает нас на дороге? Может быть, еще машет крылышками от нетерпения? «Где, - говорит оно, - адмирал Балаганов? Почему его так долго нет?» Вы псих, Балаганов! **Счастье никого не поджидает.** Оно бродит по стране в длинных белых одеждах, распевая детскую песенку: «Ах, Америка – это страна, там гуляют и пьют без закуски». Но **эту наивную детку надо ловить, ей нужно понравиться, за ней нужно ухаживать.** А у вас, Балаганов, с этой деткой романа не выйдет. Вы оборванец. Посмотрите, на кого вы похожи! Человек в вашем костюме никогда не добьется счастья. Да и вообще весь экипаж «Антилопы» экипирован отвратительно. Удивляюсь, как это нас еще принимают за участников автопробега!»

«Счастье» – одно из тех слов, значение которых, как нам кажется, мы знаем, но никак не можем определить»¹. «В «Словаре русского языка» (1985) счастье

определяется как чувство и состояние полного удовлетворения, а в «Философском энциклопедическом словаре» (1983) – как чувственно-эмоциональная форма идеала, как понятие морального сознания, обозначающее такое состояние человека, которое соответствует наибольшей внутренней удовлетворенности условиями своего бытия, полноте и осмысленности жизни, осуществлению своего человеческого предназначения»². Но, как выяснили психологи «четких и единых для всех людей критериев счастья нет»³.

«Не забывай, - говорил Дейл Карнеги, - что счастье зависит не от того, кто ты есть или что ты имеешь. Оно зависит только от того, что ты думаешь»⁴. И, поскольку счастье – особое сочетание чувства, мысли и физического состояния нашего «Я», и оно не может быть определено конкретно, то всегда существовало большое количество «борцов за счастье человека». Эти «светочи» рода человеческого, провозглашают некую философско-религиозно-мистическую концепцию, или социальное учение. Они используют понятие «счастья» как приманку, для того, чтобы под призывы «Во имя счастья души, нации, класса, человечества...» вербовать армии своих приверженцев. Комбинатор (например, религиозный или политический деятель), работающий с людскими массами, может манипулировать «счастьем» как фетишем, но он не должен забывать той истины, что его «счастье» и «счастье» тех, кем он манипулирует, различны. Если же у тебя, как комбинатора, цель – не души верующих и не голоса избирателей, но их деньги, то лучше последуй мудрому совету Омар Хайяма:

«Чем за общее счастье без толку страдать –
Лучше счастье кому-нибудь близкому дать.
Лучше друга к себе привязать добротой,
Чем от пут человечество освободить».

Для многих, концепция счастья представляет собой блуждание с дулей в кармане в надежде, что нечто сделает их счастливыми.

Нет! Счастье это то, что каждый для себя строит, создает, - это искусство. Счастье это не случайность. Счастье это искусство жить. Изучайте и применяйте на практике искусство жить счастливой жизнью. Определите для себя ценности счастливой жизни. Научитесь организовывать счастье своей жизни⁵.

«Большинство людей не делают счастье и богатство предметом изучения. Их план по отысканию счастья – это жить день за днем, скрестив пальцы в надежде, что что-то произойдет само собой, что сделает их счастливыми. Однако счастье – это искусство, а не происшествие. Счастье – это не нечто, что падает на нас с неба»⁶.

«Нам не нужно ждать, - пишет Джим Рон, - пока мы разбогатеем и станем знаменитыми, чтобы испытать счастье. Нам не нужно откладывать наслаждение прекрасными сторонами жизни до тех пор, пока мы не достигнем своих целей в карьере. Мы можем жить жизнью, наполненной радостью и вознаграждающей нас так, как мы только можем этого пожелать, уже начиная с этого момента...

Нам не обязательно быть богатыми, чтобы вести богатую жизнь. Мы можем обрести все счастье и всю полноту жизни, какие только можем пожелать, прямо сейчас... И для того, чтобы наслаждаться потрясающим солнечным закатом, вход все еще бесплатен»⁷!

«- Молоко и сено, - сказал Остап, когда «Антилопа» на рассвете покидала деревню, - что может быть лучше! Всегда думаешь: «Это я еще успею. Еще много будет в моей жизни молока и сена». А на самом деле никогда этого больше не будет.

Так и знайте: это была лучшая ночь в нашей жизни, мои бедные друзья. А вы этого даже не заметили».

«Счастье – то уникальное чувство, которое, как мы ошибочно считаем, приходит к нам, только если мы достигли успеха, - должно предшествовать достижению успеха. Счастье – это точно так же причина успеха, как и результат успеха, и мы можем начать испытывать счастье, когда захотим, невзирая на наши текущие обстоятельства жизни»⁸. Если каждый комбинатор сможет понять и применять на практике искусство счастливой жизни, его эффективность многократно возрастет. Люди тянутся к свету радости и счастья, и тот человек, который является его источником, всегда будет успешен.

Комбинатор должен стремиться каждое мгновение ощущать «чувство полноты и насыщенности жизни»⁹. Овладейте искусством БЫТЬ: ЭНЕРГИЧНЫМ и ЖИЗНЕЛЮБИВЫМ.

«Счастье – одна из главных целей человека... Счастливая жизнь рождается из череды приятных событий, происходящих с нами»¹⁰.

«Понятие «счастье» не всегда синонимично понятию «радость», но очевидно, что между ними существует тесная связь. Счастливый человек радуется больше и чаще, чем несчастный»¹¹. Каждый из нас может выяснить для себя, что именно доставляет ему радость. Чтобы испытать радость, человек должен сначала преодолеть те препятствия, которые делают невозможным радостное переживание, должен поставить перед собой некую цель и устремиться к ней. Достижение этой цели или даже сам процесс ее достижения может принести человеку радость¹².

«Радость – это чувство, возникающее у человека вследствие осознания реализации своих возможностей»¹³.

«Чтобы реализовать свои возможности, человек должен познать биологические, психологические и социальные аспекты своей личности»¹⁴. Какие доминанты составляют основу личности комбинатора? Не ошибусь, если назову:

- биологические: здоровье, сила, выносливость;
- психологические: уравновешенная экстравертность, оптимизм;
- социальные: богатство, элитарность, социальный статус.

Деньги не всегда являются гарантией счастья, так как после достижения определенного уровня благосостояния повышение доходов не делает людей счастливее¹⁵. Как выяснили социологи, «счастливых людей чаще можно встретить в экономически слаборазвитой Индии, чем в материально благополучной Швеции»¹⁶. Или другой интересный факт: «Считают себя счастливыми 90% филиппинцев и индонезийцев и только 60% японцев. Хотя уровень жизни первых – один из самых низких, а вторых – один из самых высоких»¹⁷. «Следовательно, уровень жизни мало влияет на переживание собственной счастливости-несчастливости»¹⁸.

«На счастье, - как считают всемирно известные психологи Ганс и Майкл Айзенки, - влияют возраст, жизненный цикл, социально-экономическое положение, профессиональный статус и семейный доход, но не оказывают какого-либо заметного влияния пол, расовая принадлежность, образование и вероисповедание»¹⁹. И делают вывод: «Таким образом, в большей степени то, как мы реагируем на события жизни, чем сами события, определяет, становится ли жизнь раем или адом»²⁰. Или, как об этом хорошо сказал известный сатирик: «Рай на земле – это американская зарплата, английский дом, китайская еда и русская жена. Ад на земле – это американская жена, английская еда, китайский дом и русская зарплата».

Комбинатору наверняка будет интересно, что «...для россиян, - как пишет в монографии «Эмоции и чувства» Е.П. Ильин, - главными факторами счастья являются «любить и быть любимым», «семейное благополучие», «умение радоваться жизни и тому, что имеешь». Большую роль играют также самореализация и ощущение полноты жизни, осознание нужности другим людям, личностный рост, наличие смысла в жизни. Гедонизм и стремление к наслаждениям, а также фатализм получили самые низкие оценки.

Имеются некоторые половые различия в названии факторов, от которых зависит представление о счастье. Любовь, семья, радость и смысл жизни для женщин имеют большее значение, чем для мужчин. Для мужчин же большее значение имеют такие факторы, как судьба, везение, устремленность в неизведанное, острота борьбы и радость одержанной победы»²¹.

«Счастье не так слепо, как его себе представляют. Часто оно бывает следствием длинного ряда мер, верных и точных» – писала Екатерина Вторая, а эту императрицу можно назвать величайшим комбинатором в российской истории.

Счастье комбинатора это жизнь-достижение; это возможность полной реализации своего внутреннего потенциала, борьба и победа над социальной стихией.

Жизнь и радость комбинатора - утверждение своего «Я» в обществе.

Все мы охотники за удачей, птицей цвета ультрамарин! Удача и успех нужны комбинатору для ощущения триумфа и личного счастья. Но успех будет обходить вас стороной, если вы будете нарушать его правила.

«Бенджамин Стайн – спичрайтер президента США Ричарда Никсона и сценарист Голливуда на протяжении многих лет проводил анализ: почему многие способные люди так и не добиваются успеха. В результате он сформулировал «восемь признаков закоренелых неудачников», или «каких ошибок не допускают победители»:

1. *Самообман*. Неудачники постоянно обманываются на собственный счет. Можно преуспеть, по крайней мере в материальном смысле, будучи совершенно бесчестным по отношению к другим. Но абсолютно невозможно врать самим себе (о собственном месте в жизни, о том, какие перспективы достижения целей реальны, а какие – нет) и при этом двигаться вперед.

2. *Непроизводительность*. Если вы задались целью добиться материального успеха, то должны создавать нечто, необходимое другим в реальном мире, а не только в ваших мечтах. Проценты в этой жизни нарастают на вложенный капитал, денежный или человеческий. Денежный капитал часто достается по наследству. Это от вас не зависит. Но человеческий капитал (как, например, дефицитная профессия) приобретается только кропотливым трудом и учебой. Неудачники могут прожить жизнь, так и не усвоив этой истины.

3. *Несправедливость к друзьям*. Неудачникам свойственно быть приветливыми и признательными по отношению к тем, кто им совершенно бесполезен, но относится с пренебрежением и неблагодарностью к тем, кто к ним добр. Неспособность заводить друзей и поддерживать дружеские отношения сопутствует каждому случаю неудачи.

4. *Дурные манеры*. Неудачники, кроме всего прочего, патологически невоспитанны. Они не являются вовремя, забывают поблагодарить за подарки и извиниться за непочтительность и ошибки.

5. *Неумение одеваться.* Неудачникам вообще свойственно неумение одеваться. Они приходят наниматься на работу без галстука или в кроссовках. Они появляются на приемах в джинсах, в то время как все остальные – в вечерних костюмах. Им может показаться, что своим видом они заявляют о пренебрежении к моде. На самом деле они заявляют о том, что им здесь не место, и выражают презрение к остальным. Вы можете вырядиться, чтобы показать, какой вы неформал и ниспровергатель устоев (что простительно для подростков); но одежда также может подчеркнуть вашу принадлежность к определенному кругу и способность выполнить предполагаемую работу.

6. *Сварливость.* Неудачники часто мрачно и пессимистично смотрят на мир. Им не нравится их работа, ни их жизнь. Они считают, что все кругом мошенники или дураки. Они готовы облить грязью все, что угодно, и своим безысходным отчаянием заражают окружающих. Но тем самым они выдают неуверенность в себе – глубоко укоренившееся убеждение, что им не по силам сделать что-то или сделать это хорошо. Это станет ясно почти каждому, кто даст себе труд их выслушать. Они не осознают, что заведомо выставляют себя неудачниками.

7. *Ненужные споры.* Неудачники любят поспорить ради самого спора, чтобы замутить воду или вывести оппонента из равновесия. Люди, затевающие споры, возможно, полагают, что друзья и коллеги по достоинству оценят их сообразительность и образованность. Это глубочайшее заблуждение. Люди дела не любят тратить время на бессмысленные споры. Если вы ввязываетесь в словесные баталии, вас станут избегать, и вы окажетесь в компании таких же спорщиков-неудачников. Это верная дорога к провалу.

8. *Откладывание «на потом».* Неудачники не способны определять приоритеты. На самом деле времени никогда не хватает на все, даже на что-то по-настоящему важное. Неудачники, однако, никогда не могут понять, что определение приоритетов – безусловная необходимость. Им, похоже, не понять и то, что отложить менее важное ради более важного – это не жертва. Это просто выгодная сделка»²².

ЖИЗНЬ ПРЕКРАСНА! СОЛНЦЕ СВЕТИТ ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС. ВАША ЗАДАЧА - ОТВОЕВАТЬ СВОЕ МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ СЧАСТЬЯ. ЗНАЙТЕ: СЧАСТЬЕ НИКОГО НЕ ПОДЖИДАЕТ ... ЭТУ НАИВНУЮ ДЕТКУ НАДО ЛОВИТЬ, ЕЙ НУЖНО ПОНРАВИТЬСЯ, ЗА НЕЙ НУЖНО УХАЖИВАТЬ.

«Один раз в жизни счастье стучит в дверь каждого, но часто этот каждый сидит в соседнем кабаке и не слышит стука». Марк Твен

«Из личных свойств непосредственное всего способствует нашему счастью веселый нрав». Шопенгауэр

«Когда счастье в пору своего цветения, самый прекрасный день – это сегодня». Р. Роллан

«Человек есть творец своего счастья». А.П. Чехов

«...Счастье... состояние человека, к которому он всегда естественно стремится и из-за которого, собственно говоря, живет». А.С. Макаренко

«Человек создан для счастья, как птица для полета». В.Г. Короленко

«Жизнь дарит человеку в лучшем случае одно-единственное неповторимое мгновение, и секрет счастья в том, чтобы это мгновение повторялось как можно чаще». Оскар Уайльд

«Когда одна дверь счастья закрывается, открывается другая; но мы часто не замечаем ее, уставившись взглядом в закрытую дверь». Хелен Келлер

«Большинство людей счастливы настолько, насколько они решили быть счастливыми». Авраам Линкольн

«Если хочешь быть счастливым, будь им». Козьма Прутков

«Сущность счастливой жизни я целиком усматриваю в силе духа». Марк Туллий Цицерон

«Жажда счастья никогда не иссякает в сердце человека». Жан Жак Руссо

«Действия не всегда приносят счастье; но не бывает счастья без действия». Бенджамин Дизраэли

«Мы не знаем, что будет завтра; наше дело – быть счастливыми сегодня». Сидней Смит

«Нет у нас обязанности, которую бы мы так недооценивали, как обязанность быть счастливым». Роберт Луис Стивенсон

«Счастлив тот, кто устроил свое существование так, что оно соответствует особенностям его характера...» Фридрих Гегель

«Первая твоя обязанность заключается в том, чтобы сделать счастливым самого себя. Если ты сам счастлив, то ты сделаешь счастливыми и других. Счастливый может видеть только счастливых кругом себя». Людвиг Фейербах

«Счастье не в счастье, а лишь в его достижении». Федор Михайлович Достоевский

«...Величайшее счастье, доступное человеку, состоит в том, чтобы влюбиться в такую идею, которой можно посвятить безраздельно все свои силы и всю свою жизнь». Дмитрий Иванович Писарев

«Счастье – в предчувствии счастья». Александр Валентинович Вампилов

«Счастлив тот, кто умеет петь с душою чистой и открытой... Нужно уметь находить радость во всем: в небе, в деревьях, в цветах. Цветы цветут всюду для всех, кто только хочет их видеть». Анри Матисс

Закон 18. Люди больше всего пугаются непонятного.

ТОЛКОВАНИЕ

18-й закон Остапа - основа информационно-психологического воздействия на людей.

«- Самое главное, - говорил Остап, прогуливаясь по просторному номеру гостиницы «Карлсбад», - это внести смятение в лагерь противника. Враг должен потерять душевное равновесие. Сделать это не так трудно. В конце концов **люди больше всего пугаются непонятного**. Я сам когда-то был мистиком-одиначкой и дошел до такого состояния, что меня можно было испугать простым финским ножом. Да, да. Побольше непонятного. Я убежден, что моя последняя телеграмма «мысленно вместе» произвела на нашего контрагента потрясающее впечатление. Все это – суперфосфат, удобрение. Пусть поволнуется. Клиента надо приучить к мысли, что ему придется отдать деньги. Его надо морально разоружить, подавить в нем реакционные собственнические инстинкты».

Люди могут бояться всего, но больше всего пугаются непонятного. От чего сильна сила непонятного?

Чтобы ответить на этот вопрос американский социальный психолог Леон Фестингер создал свою знаменитую теорию когнитивного диссонанса.

По мнению Фестингера «любой человек стремится к сохранению достигнутой им внутренней гармонии. Его взгляды и установки имеют свойство объединяться в систему, характеризующуюся согласованностью входящих в нее элементов... Существует согласованность так же между тем, что человек знает и чему он верит, и тем, что он делает»¹. Информация, поступающая из внешнего мира и нарушающая внутреннюю гармонию убеждений, стереотипов и установок человека, вызывает в нем психологический дискомфорт (диссонанс). В ответ на это индивид приложит максимум усилий, чтобы вернуть «внутреннюю гармонию». Он будет «активно избегать ситуаций и информации», которые могут вести к возрастанию диссонанса².

То есть, когда человек попадает в ситуацию требующую пересмотра его взглядов и установок, он, скорее всего, вместо составления новой «когнитивной карты реальности», попытается смотреть на ситуацию через призму своих устаревших ожиданий и надежд. А это приводит к шаблонным, стереотипным поведенческим реакциям. Лишь немногие люди способны трезво, рационально воспринимать факты разрушающие их систему мира.

Комбинаторы, этот феномен психической жизни людей, используют на протяжении тысячелетий. Много ярких примеров подтверждающих эту закономерность, каждый может найти в истории войн, искусства, политики, бизнеса.

Заставить объект комбинаторного воздействия действовать шаблонно, стереотипно, не думая и не просчитывая последствий, - вот цель комбинатора.

Надеюсь, вы не против того, чтобы рассмотреть данную закономерность информационно-психологического воздействия более подробно на примерах?³

Величайшим комбинатором в китайской истории был полководец Чжугэ Лян.

При помощи хитрости и тонкого расчета этот выдающийся стратег выходил победителем из многих затруднительных, «проигрышных» ситуаций. Однажды, Чжугэ Лян попал в безвыходное положение. Находясь в маленьком городке, не подготовленном к обороне, с небольшим отрядом, ему предстояло сразиться с огромной армией неприятеля. Что делает Чжугэ Лян?

Использует 18-й закон: «люди больше всего пугаются непонятного», проводит информационно-психологическое воздействие на противника. Зная, что главнокомандующий вражеской армии человек очень осторожный, а о нем, Чжуге Ляне, сложилось представление как об очень хитром и коварном военачальнике, он отдает приказ: «Войнам спрятаться. Городские ворота открыть настеж». А сам он, окруженный свитой, принялся упражняться игрой на музыкальном инструменте сидя в башне крепостной стены.

Что видят вражеские разведчики?

Пустой город. Городские ворота раскрыты настеж. Чжугэ Лян музицирует.

Что делает главнокомандующий вражеской армии?

Отдает приказ об отступлении. Потому что он решил, что хитрый и коварный Чжуге Лян приготовил ему ловушку, хочет заманить его армию в западню.

Конечно, не со всеми такой прием проходит. Например, Александр Иванович Корейко оказался достойным противником Остапа Бендера. И хотя он после психологической атаки «находился в весьма тревожном расположении духа», загнать

его в колею инстинктивно-чувственных реакций не удалось. В войне комбинаторов – факты, доказательства, логика стоят на первом месте. Иначе говоря: комбинатору может противостоять лишь комбинатор. Но все же, в качестве замечательного учебного примера можно проанализировать первый этап комбинаторной игры против Корейко.

«С некоторого времени подпольный миллионер почувствовал на себе чье-то неусыпное внимание. Сперва ничего определенного не было. Исчезло только привычное и спокойное чувство одиночества. Потом стали обнаруживаться признаки более пугающего свойства».

1) «...нищий схватил Александра Ивановича за руку и быстро забормотал: - Дай миллион, дай миллион, дай миллион!»

Цель: вывести из равновесия. Результат: «Корейко поднялся к себе, в финсчетный зал, со смущенной душой».

2) «В три часа ночи Александра Ивановича разбудили. Пришла телеграмма. Стуча зубами от утреннего холода миллионер разорвал бандероль и прочел: «Графиня изменившимся лицом бежит пруду».

- Какая графиня? – ошалело прошептал Корейко, стоя босиком в коридоре...

Цель: удар по стереотипам. Результат: «Александр Иванович ничего не понял, но так взволновался, что сжег телеграмму на свечке».

3) «В семнадцать часов тридцать пять минут того же дня прибыла вторая депеша: «Заседание продолжается зпт миллион поцелуев».

Александр Иванович побледнел от злости и разорвал телеграмму в клочки. Но в ту же ночь принесли еще две телеграммы-молнии.

Первая:

«Грузите апельсины бочках братья Карамазовы».

И вторая:

«Лед тронулся тчк командовать парадом буду я».

После этого с Александром Ивановичем произошел на службе обидный казус».

Цель: когнитивная атака, удар по стереотипам. Результат: «Сумасшедшие телеграммы не выходили у него из головы... Он пытался успокоить себя мыслью...»

4) Александра Ивановича не тревожили три дня.

Цель: подготовка к удару по установкам. Результат: «Он начал уже привыкать к мысли, что все случившиеся нисколько его не касается...»

5) «...пришла толстая заказная бандероль. В ней содержалась книга под названием «Капиталистические акулы» с подзаголовком: «Биография американских миллионеров».

В другое время Корейко и сам купил бы такую занятную книжицу, но сейчас он даже скривился от ужаса. Первая фраза была очеркнута синим карандашом и гласила:

«Все крупные современные состояния нажиты самым бесчестным путем».

И в усиление эффекта:

«- Паниковский, - сказал Остап, - вам было поручено встретиться сегодня с нашим подзащитным и вторично попросить у него миллион, сопровождая эту просьбу идиотским смехом.

- Как только он меня увидел, он перешел на противоположный тротуар, - самодовольно ответил Паниковский».

Цель: мощный информационно-психологический удар парализующего действия. Результат: «Корейко ...скривился от ужаса»; встретившись с «нищим полу идиотом» Паниковским, «он перешел на противоположный тротуар».

С помощью этих мер Остап начал процесс формирования новой установки в сознании Корейко: «отдашь миллион – будешь спокоен».

Вывод: «чтобы оказать психологическое воздействие, необходимо сначала спровоцировать сбои и перекосы в функционировании отдельных компонентов психики объекта воздействия. Динамическое равновесие между ними нарушится и он начнет переживать состояние когнитивного диссонанса. После этого можно побудить его к восстановлению душевного равновесия за счет изменения своих прежних, привычных для него взглядов, убеждений и отношений, а затем и стереотипов поведения»⁴.

Так что, дорогие мои комбинаторы, запомните 18-й закон великого Остапа:
ЛЮДИ БОЛЬШЕ ВСЕГО ПУГАЮТСЯ НЕПОНЯТНОГО.

«Отдели смятение от его причины, смотри на само дело – и ты убедишься, что в любом из них нет ничего страшного, кроме страха». Сенека
 «Нам нечего бояться, кроме страха». Франклин Рузвельт
 «Страх есть ожидание зла». Зенон из Элеи
 «В страхе больше зла, чем в самом предмете, которого бояться». Цицерон
 «Страх есть не что иное, как лишение помощи от рассудка». Премудрость Соломона
 «К каким только нелепым решениям не приходит человек под влиянием страха! Страх отнимает у нас способность распоряжаться теми средствами, какие разум предлагает нам в помощь». Даниэль Дефо
 «Страх опасности всегда страшнее опасности, уже наступившей, и ожидание зла в десять тысяч раз хуже самого зла». Даниэль Дефо
 «Страх и надежда могут убедить человека в чем угодно». Вовенарг
 «Страху свойственно преувеличивать истинное значение факта». Виктор Гюго

Закон 19. Главное - слава и власть, которую дают деньги.

ТОЛКОВАНИЕ

«- Что там внутри? – спросил любопытный Паниковский.

- О! – сказал Остап. – Там внутри есть все: пальмы, девушки, голубые экспрессы, синее море, белый пароход, мало поношенный смокинг, лакей-японец, собственный бильярд, платиновые зубы, целые носки, обеды на чистом животном масле и, **главное**, мои маленькие друзья, **слава и власть, которую дают деньги**».

19-й закон Остапа Бендера о человеческой мотивации. Что побуждает людей идти на риск, вести опасную игру, балансировать между жизнью и смертью, нарушать нормы нравственности и морали, конфликтовать с законом?

Деньги? Да. Но, во многих случаях деньги являются лишь эквивалентом других более значимых вещей. Для великого комбинатора деньги были средством получения славы и власти.

Деньги, сами по себе, значат не много. Какова польза золота, лежащего мертвым грузом, в сундуках скупого рыцаря? И что проку от клада зарытого в землю?

Цель денег - обеспечить свою жизнь комфортом, влиянием, качественным потреблением и выбором. Цель денег – пропуск на Олимп общества, где собрано

самое лучшее, что сделано человеком, туда, где определяются судьбы людей. Цель денег – слава и власть.

О славе и о власти ломали головы многие мыслители. Славу и власть воспевали поэты. Им посвящали свои произведения художники и писатели.

Например, Фридрих Ницше свою философскую концепцию основал на идее власти и славы. «Властолюбие: но кто сказал, что нездорова такая страсть, когда высокое стремится к власти над низшими! – писал философ. – Поистине, нет ничего болезненного в таком желании, в таком нисхождении!»

Ученик Фрейда, основатель индивидуальной психологии, Альфред Адлер, говорил что «в нашей крови все еще есть тяга к опьянению властью, и наши души становятся мячиками в игре стремления быть наверху» и «простейшим путем ко всякому благу и всему, что обещает счастье, кажется именно путь власти».

А в древнеиндийской книге «Тирукурал», написанной тысячелетия назад, сказано: «Уж если рождаться, рождаться для славы, а нет – так лучше совсем не являться на свет» и «Кто славы себе не стяжал – сирота из сирот. Пятно он на весь человеческий род».

Великий поэт Возрождения Данте Алигьере в «Божественной комедии» называет людей не стремившихся к славе «жалкими душами», «что прожили не зная ни славы, ни позора смертных дел». По мнению Данте, после смерти души этих людей не попадут ни в рай, ни в ад: «Их свергло небо, не терпя пятна: и пропасть Ада их не принимает, иначе возгордилась бы вина». Их участь – терзаться и жаловаться: «...и смертный час для них недостижим, а эта жизнь настолько нестерпима, что все другое было б легче им. Их память на земле невоскресима; от них и суд, и милость отошли. Они не стоят слов: взгляни – и мимо!»

Теперь, вы убедились в том, что цель комбинатора – слава и власть?

«Власть – способность оказывать воздействие на кого-нибудь, используя авторитет, силу, права»¹. Слава – это известность, популярность; это автографы на улице, поклонники и фанаты, фотопортреты на обложках журналов и страницах газет; это кредит имени в обществе.

Власть, слава, деньги – это различные лики социального капитала («капитал» в широком социальном смысле, как любого рода возможность влиять»²). Атрибуты власти, славы и богатства показывают принадлежность к элите, к тем людям, которые формируют мир.

Что из этой троицы действует на человека сильнее? Деньги? Власть? Слава?

Думаю, что у каждого свой наркотик. Писатель Грэм Грин считал славу «самым сильнодействующим средством», а политик Генри Киссинджер тоже самое говорит о власти. Но сила денег связывает славу и власть в один пучок.

Из жизни современной России видно, что власть делает деньги, и слава стремиться обратиться в деньги, а деньги делают и власть, и славу.

Главное что отличает простых смертных от небожителей (имеющих деньги, славу и власть) – стиль жизни.

Стиль жизни один из зримых показателей того, принадлежите ли вы к элите общества или нет. «Пальмы, девушки, голубые экспрессы, синее море, белый пароход, мало поношенный смокинг, лакей-японец, собственный бильярд, платиновые зубы, целые носки, обеды на чистом животном масле» – вот ради чего Остап балансировал над пропастью морали и закона. Для Бендера это были декорации славы и власти.

Каждый комбинатор должен создать свой собственный стиль жизненного успеха. Стиль жизни, для комбинатора, это социальный пароль, открывающий путь к славе и власти.

Стремитесь к славе и власти. Сделайте свой ум, действия и образ жизни магнитом социального успеха. И богатство, а главное, слава и власть, придут к вам.

Победите в себе скупость, будьте щедрыми! В этой жизни легко забыть о том, что деньги это средство, а не цель.

ДЕНЬГИ БЕЗ СЛАВЫ И ВЛАСТИ, РАЗВЕ ЭТО БОГАТСТВО?

«Слава – самое сильное возбуждающее средство». Грэм Грин
 «Слава – это когда тебя знают люди, которых ты не желаешь знать». Натали Клиффорд Барни
 «Слава – тяжелое испытание для тех, кто ее лишен». Михаил Генин
 «Слава – это непрерывное усилие». Жюль Ренар
 «Слава – товар невыгодный. Стоит дорого, сохраняется плохо». Оноре де Бальзак
 «Слава – вещь основательная». М.Т. Цицерон
 «Снискать себе славу». Г.Ю. Цезарь
 «Жажда славы – светильник для ума». Неизвестный автор
 «Любовь к славе есть лишь желание нравиться себе подобным». К.А. Гельвеций
 «Величайшая слава ждет не того, кто никогда не падает, а того, кто падая, каждый раз встает на ноги». О. Голдсмит
 «Власть – самое сильное возбуждающее средство». Генри Киссинджер
 «Власть повсюду; не потому, что она все охватывает, но потому, что она отовсюду исходит». П.М. Фуко
 «Власть придает словам отпечаток правды». Менандр
 «Цель власти – власть». Джордж Оруэлл
 «Ошеломляй и властвуй». Лоренс Питер
 «Хотите подчинить себе других – начинайте с себя». Люк де Клапье Вовенарг
 «Что хорошо?
 – Все, что повышает чувство власти, волю к власти, власть в человеке.
 Что дурно?
 – Все, что происходит из слабости». Ф. Ницше
 «Превосходство, власть, порабощение других – это цель, к которой направлена деятельность большинства людей». Альфред Адлер
 «Путь от богатства к власти менее предвсудителен, чем от власти к богатству». Тадеуш Котарбиньский
 «Величайшим злоупотреблением деньгами является то, что за них можно купить политическую власть». К. Поппер

Закон 20. Золотой теленок отвечает за все.

ТОЛКОВАНИЕ

Это последний закон великого комбинатора.

В поисках утех богатой жизни миллионеры Бендер и Корейко собрались в злачное заведение «Под луной». Расписывая достоинства этого «волшебного погребка» Остап формулирует закон, благодаря которому наша цивилизация стремительно развивается.

«Остаток дня и ночи миллионеры тяжело и бесчувственно проспали в гостинице, а утром выкупались в белых ваннах, побрились и вышли в город. Безоблачное настроение шейхов портило необходимость тащить с собою чемодан и мешок.

- Я считаю первой своей необходимостью, познакомить вас с волшебным погребком. Он называется «Под луной». Я тут был лет пять тому назад, читал лекции по борьбе с абортами. Какой погребок! Полутьма, прохлада, хозяин из Тифлиса, местный оркестр, холодная водка, танцовщицы с бубнами и кимвалами. Закатим туда на весь день. Могут же быть у врачей-общественников свои миниатюрные слабости? Я угощаю. **Золотой телёнок отвечает за всё.**

И великий комбинатор потрянул своим мешком».

Золотой Теленок отвечает за все. Неужели нужны доказательства и аргументы, примеры и случаи из жизни, чтобы подтвердить неоспоримость данной истины?

Свои произведения о великом комбинаторе И. Ильф и Е. Петров создали под социальный заказ сурового тоталитарного времени. Заказ гласил: показать тщету и бесполезность личного богатства в социалистическом обществе. Но что это было за общество? Некоторые эксперты называют социалистический режим – государственным капитализмом, где номенклатура узурпировала все права высшего сословия, а простой человек мог надеяться лишь на чудо под названием «коммунизм».

Но как бы сейчас не называли прошедшее время, именно в нем жил великий комбинатор. Своим жизненным примером он доказывает нам, что в любое время есть место для личной инициативы и предприимчивости, при любом государственном режиме можно и нужно бороться за свою судьбу и воплощать свои мечты.

С 90-х годов в России настало время комбинаторов. «Богатство стало ведущим, всеми признанным критерием социального успеха – к нему явно или тайно, законно и криминально, прямо и «неисповедимыми путями» стремятся все, кто озабочен собственным общественным положением, степенью социальной защищенности и возможностями продвинуться в человеческой иерархии»¹. Золотой Теленок снова отвечает за все!

Комбинатор должен стать технологом по выращиванию Золотого Теленка. Что мы знаем об этом гордом животном?

Деньги это эталон социальной энергии. Золотой Теленок помогает людям почувствовать прелесть жизни, достижения, успеха. Чем большее стадо золотых тельцов вы пасете, тем большими возможностями и правами в обществе вы обладаете.

Деньги – это нечто такое, что дает нам возможность покупать². Доллары, евро, рубли, фунты, юани, ены... - сколько ласковых прозвищ имеет Золотой Теленок! Это великое животное может стать виртуальным, электронным, бумажным, металлическим, но в любом облики, Золотой Теленок, будет призывать к себе людей, по-царски разбрасывая спекуляции, маржу, прибыль, ренту, биржевые махинации, бонусы, зарплату, пособия и компенсации, – для каждого свое. Не ленись подбирать!

Если хотите приручить к себе Золотого Теленка, изучайте его повадки, историю его жизни.

Экономисты считают, что «деньги – очень интересное и сложное изобретение. В то или иное время практически все, что мы в состоянии себе представить, служило таким магическим символом денег: китовый ус, раковины, перья, древесная кора, меха, одеяла, масло, табак, кожа, медь, серебро,

«Деньги – главное в жизни, и эта аксиома должна быть заложена в основу всякой здоровой морали – как личной, так и национальной».

Джордж Бернард Шоу

золото, наконец (в наиболее развитых странах), листочки бумаги с картинками или даже номера на распечатке компьютера. В сущности, любая вещь может быть использована в качестве денег, если она в силу естественных или искусственных причин становится редкой и может достаться человеку лишь строго контролируруемыми путями. Но по отношению к любым символам у денег останется главным одно требование – доверие. Деньги выполняют свою необходимую функцию до тех пор, пока мы в них верим. В тот момент, когда мы перестаем в них верить, они перестают быть деньгами! Не случайно кто-то удачно назвал деньги «обещанием, за счет которого живут люди»³.

Доверяете ли вы Золотому Теленку? Верит ли он в вас? Любит ли он вас? Вы уже видите его золотое сияние?

Поэт Пьер де Ронсар написал:

Не кончился еще срок золотого века:
Невольно в наши дни в груди у человека
При виде золота захватывает дух.

Почему Золотой Теленок – золотой? «В самом золоте нет ничего такого, что делало бы его дороже серебра, урана, земли и труда, - размышляют американские экономисты Р. Хайлбронер и Л. Тароу. - В самом деле, если рассматривать золото исключительно как источник некоей пользы, оно окажется где-то в самом низу в шкале потребностей человека... Единственная причина, по которой люди – богатые и бедные, ученые и невежественные – хотят иметь золото, состоит в том, что на протяжении многих веков оно было символом богатства, и в трудные времена человек тянется к этому давнему символу, надеясь, что драгоценность металла поможет ему и в будущем сохранить покупательную способность. Оправдано это или нет, но золото очень долго воспринималось человечеством как наиболее надежное «хранилище ценностей»⁴.

Золотой Теленок постоянно скитается в поисках новых пастбищ богатых зеленую. Готовы ли вы идти за ним, косить «капусту», собирать «бабки», выращивать баксы и другой силос? Задумывались ли вы над тем, какое отношение к деньгам должен иметь человек стремящийся к Золотому Теленку?

Психоаналитики Гольдберг и Льюис на основе своих исследований выяснили, что основными чувствами человека связанными с деньгами «являются защищенность, власть, любовь и свобода». Золотой Теленок может и вам подарить свободу, любовь, власть и защищенность, если только вы будете достойны ордена Золотого Руна. Только высшая доблесть дает право на орден Золотого Теленка!

Смотрите, не поворачивайтесь к Золотому Теленку задницей. Золотой Теленок не простит вам. Его бычьи рога откинут вас в финансовую пропасть, в которую можно падать всю жизнь!

С ЛЮБВЬЮ ПАСИТЕ СВОЕГО ЗОЛОТОГО ТЕЛЕНКА. ЗОЛОТОЙ ТЕЛЕНОК ОТВЕЧАЕТ ЗА ВСЕ!

«Деньги – это праздник, который всегда с тобой» Александр Нилин
«Деньги – это шестое чувство, без которого остальные пять бесполезны». Сомерсет Моэм
«Больше, чем любовь, возбуждают только деньги». Бенджамин Дизраэли
«Мало любить деньги, нужно еще, чтобы деньги тебя полюбили». Барон Ротшильд
«Что такое деньги? Ты добился успеха, если утром встаешь, вечером ложишься, а в промежутке занимаешься тем, чем хочешь». Боб Дилан
«Деньги – самое могущественное средство массовой коммуникации». Р. Гожельский
«Есть вещи важнее денег, но без денег эти вещи не купишь». Проспер Мериме
«В юности я думал, что богатство и власть могут сделать меня счастливым. Я был прав». Г. Уилсон
«Каждое утро начинай с чтения списка самых богатых людей. Если тебя там нет, берись за работу». Р. Орбен
«Человеку не нужно ничего сверх того, что ему дала природа. За исключением денег». Ю. Бестер
«Если у вас нет денег, вы все время думаете о деньгах. Если у вас есть деньги, вы думаете уже только о деньгах». П. Гетти
«Деньги рожают деньги» Т. Фуллер
«Деньгам повинуются все». Неизвестный автор
«Деньги – как навоз: если их не разбрасывать, от них будет мало толку». Ф. Бэкон
«Те, кто считает, что деньги могут все, в действительности могут все ради денег». Д. Галифакс
«Помните, что деньги обладают способностью размножаться». Бенджамин Франклин
«Главный орган человеческого тела, незыблемая основа, на которой держится душа, - это кошелек». Томас Карлейль
«Деньги – самое абстрактное и «безличное» из всего того, что существует в жизни людей». М. Вебер
«Стоимость соединяет одни богатства с другими, а деньги позволяют осуществить их реальный обмен». П. Фуко

Примечание

Закон 1.

- ¹ Волков Ю.Г., Добренёв В.И., Кадария Ф.Д., Савченко И.П., Шаповалов В.А. Социология молодежи. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2001. – С. 53
- ² Волков Ю.Г., Добренёв В.И., Кадария Ф.Д., Савченко И.П., Шаповалов В.А. Социология молодежи. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2001. – С. 67
- ³ Волков Ю.Г., Добренёв В.И., Кадария Ф.Д., Савченко И.П., Шаповалов В.А. Социология молодежи. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2001. – С. 68-69
- ⁴ Волков Ю.Г., Добренёв В.И., Кадария Ф.Д., Савченко И.П., Шаповалов В.А. Социология молодежи. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2001. – С. 65-66
- ⁵ Дёринг П. Хотите стать комерсантом? – М.: СП «Интерэксперт»; «Экономика», 1994. - С. 38
- ⁶ Оховен М. Магия энергичной продажи. – М.: АО «Интерэксперт»; АО «Финстатинформ», 1996. - С. 44
- ⁷ Оховен М. Магия энергичной продажи. – М.: АО «Интерэксперт»; АО «Финстатинформ», 1996. - С. 45-46
- ⁸ Адам Джексон. Секреты Истинного Богатства. – К.: «София», 1997. – с. 7
- ⁹ Дёринг П. Хотите стать комерсантом? – М.: СП «Интерэксперт»; «Экономика», 1994. - С. 66

Закон 2.

- ¹ Рон Е. Джеймс. Пять основных фрагментов мозаики жизни. – Москва, 1997. – с. 61-62
- ² Хилл Н. Думай и богатей. – М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1994. – с. 17
- ³ Зорин В.С. Владыки без масок. – М., «Дет. лит.», 1972. – с. 155-156
- ⁴ Рон Е. Джеймс. Пять основных фрагментов мозаики жизни. – Москва, 1997. – с. 64
- ⁵ Роббинс Э. Могущество без пределов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1996. – с 20-21
- ⁶ Хилл Н. Думай и богатей. – М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1994. – с. 18
- ⁷ Рон Е. Джеймс. Пять основных фрагментов мозаики жизни. – Москва, 1997. – с. 66
- ⁸ Каленч Д. Лучший, каким вы можете быть в MLM. – с. 50

Закон 3.

- ¹ Бороздина Г.В. Психология делового общения. – М.: ИНФА-М, 1999. – с.14
- ² Гольман И.А. Реклама плюс. Реклама минус. М.:ООО «Гелла-Принт», 2000. – с. 124
- ³ Маккей Х. Уцелеть среди акул. – Мн.: Парадокс, 1997. – с. 82
- ⁴ Маккей Х. Уцелеть среди акул. – Мн.: Парадокс, 1997. – с. 85
- ⁵ Тридцать шесть стратагем???
- ⁶ Холмогорова А.Б., Гаранян Н.Г. Культура, эмоции и психическое здоровье // Вопросы психологии. – 1999. - №2. – с. 61-74
- ⁷ Бернс Д. Хорошее самочувствие. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995.
- ⁸ Бернс Д. Хорошее самочувствие. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995. – с. 53
- ⁹ Вперед к успеху!: Дайджест работ Д. Карнеги. – В 80 Ростов н/Д: МП «Журналист», АО «Поиск», 1992. – с. 14
- ¹⁰ Бернс Д. Хорошее самочувствие. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995.
- ¹¹ Высказывание Виктора Франкла

Закон 4.

- ¹ Локшина С.М. Краткий словарь иностранных слов. – М.: Рус. Яз., 1979. – с. 322
- ² Панасюк А.Ю. Вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создавать свой имидж. – М.: Дело, 1998. – с. 127-128
- ³ Грин Роберт. 48 законов власти. – М.: «РИПОЛ КЛАССИК», 2001. – с. 313-315

Закон 5.

- ¹ О'Конор Д., Мак-Дермотт Я. Искусство системного мышления. Творческий подход к решению проблем и его основные стратегии. – К.: «София», 2001. – с. 31

- ² Сильва Х., Бернд-младший Э. Искусство торговли по методу Сильва. – Мн.: ООО «Попурри», 1996. – с. 43-44
- ³ Гэймон Д., Брэгдон А. Эффективная работа мозга. – М.: Изд-во Эксмо, 2002. – с. 180-189
- ⁴ Кэссон Г.Н. Искусство делать деньги. – СПб.: Издательство «Литера». Издательство «ВИАН», 1997. – с.144
- ⁵ Кэссон Г.Н. Искусство делать деньги. – СПб.: Издательство «Литера». Издательство «ВИАН», 1997. – с.145

Закон 6.

- ¹ Хисрик Роберт Д., Джексон Ральф В. Торговля и менеджмент продаж. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – с. 28-31
- ² Аллен П. Учимся торговать. – Мн.: Алмафея, 1996. – с. 10
- ³ Более подробно о техниках влияния смотрите: Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. – СПб.: Питер, 2001. – с. 189-190
- ⁴ О том, как строить торговую коммуникацию смотрите: Хопкинс Т. Искусство торговать: - СПб.: Издательство «Литера». Издательство «ВИАН», 1997., а также Геффрой Э.К. 200 рецептов успеха в коммерции (Одностраничный метод): - М.: АО «Интерэксперт», 1997.

Закон 7.

- ¹ Олдер Гарри, Хэзер Берил. НЛП. Вводный курс. Полное практическое руководство. – К.: «София», 2000. – с.134-135
- ² Вайсбах Христиан, Дакс Урсула. Эмоциональный интеллект. – Лик Пресс, 1998. – с. 95
- ³ Ларин Игорь, Беловодская Марина. Азбука лидерства. – Издательская Компания «Невский проспект». – СПб.: 2001. – с. 141
- ⁴ Пиз Аллан. Язык телодвижений. – Издательство «Ай Кью», 1992. – с. 155-164
- ⁵ Язык подсознания. – Красноярск: «Бонус», 1998. – с. 114-143
- ⁶ Ронин Р. Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации: - Мн.: «Харвест», М.: АСТ, 2000. – с. 136-137
- ⁷ Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. – М.: ИНФА-М, 1996. – с. 24
- ⁸ Вилсон Г., Макклафлин К.. Язык жестов – путь к успеху. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – с. 65, 66

Закон 8.

- ¹ Кэссон Г.Н. Искусство делать деньги. – СПб.: Издательство «Литера». Издательство «ВИАН», 1997. – с.144, 146
- ² Геффрой Э.К. 200 рецептов успеха в коммерции (Одностраничный метод). – М.: АО «Интерэксперт», 1997. – с. 175
- ³ Геффрой Э.К. 200 рецептов успеха в коммерции (Одностраничный метод). – М.: АО «Интерэксперт», 1997. – с. 176
- ⁴ Интересную информацию о планировании своего времени вы можете получить из книг: Форсайт П. Делу – время: Как правильно распоряжаться своим временем. – Мн.: Алмафея, 1998.; Маккензи Р.А. Ловушка времени: Как сделать больше за меньшее время: Рекомендации, примеры, советы. – М.: Вече: Персей: АСТ, 1995.
- ⁵ Высказывание Альфреда Геррхаузена.
- ⁶ Кэссон Г.Н. Искусство делать деньги. – СПб.: Издательство «Литера». Издательство «ВИАН», 1997. – с.93

Закон 9.

- ¹ О'Конор Джозеф, Мак-Дермотт Ян. Искусство системного мышления. Творческий подход к решению проблем и его основные стратегии. – К.: «София», 2001. – с. 14-15
- ² О'Конор Джозеф, Мак-Дермотт Ян. Искусство системного мышления. Творческий подход к решению проблем и его основные стратегии. – К.: «София», 2001. – с. 13
- ³ Бор М.З. Основы экономических исследований. Логика, методология, организация, методика. – М.: Издательство «ДИС», 1998. – с. 85

- ⁴ Бор М.З. Основы экономических исследований. Логика, методология, организация, методика. – М.: Издательство «ДИС», 1998. – с. 87-88
- ⁵ Зорин Г.А. Криминалистическая методология. – Мн.: Алмафед, 2000. – с. 288
- ⁶ Зорин Г.А. Криминалистическая методология. – Мн.: Алмафед, 2000. – с. 289
- ⁷ Зорин Г.А. Криминалистическая методология. – Мн.: Алмафед, 2000. – с. 289
- ⁸ Зорин Г.А. Криминалистическая методология. – Мн.: Алмафед, 2000. – с. 288-289
- ⁹ Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с. 253-254

Закон 10.

- ¹ Технологии социальной работы. – М.: ИНФА-М, 2001. – с. 161
- ² Мостовая И.В. Социальное расслоение: символический мир метаигры. ? – с. ?
- ³ Технологии социальной работы. – М.: ИНФА-М, 2001. – с. 161
- ⁴ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 240-241
- ⁵ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 241-242
- ⁶ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 248
- ⁷ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 233
- ⁸ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 245-246
- ⁹ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 238
- ¹⁰ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 249-250
- ¹¹ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 250-251
- ¹² Арбатский Л.А. Ругайтесь правильно, или Довольно толковый словарь русской брани. – М.: ООО Изд-во Яуза, ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс, 1999. – с. 6-7
- ¹³ Адам Джексон. Секреты Истинного Богатства. – К.: «София», 1997. – с. 21-30

Закон 11.

- ¹ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 233-234
- ² Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 234
- ³ Лукьянова И. Каха Бендукидзе о своем пути в бизнесе. Журнал «Формула Карьеры». - №3, 2003.
- ⁴ Ф. Ландберг. Богачи и сверхбогачи.
- ⁵ Мостовая И.В. Социальное расслоение: символический мир метаигры.

Закон 12.

- ¹ Каленч Д. Лучший, каким вы можете быть в MLM. – с. 35-44
- ² Скотт Дж. Г. Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе. Способы разрешения конфликтов. – Санкт-Петербург: ВИС, 1994. – с. 66-68
- ³ Адам Джексон. Секреты Истинного Богатства. – К.: «София», 1997. – с. 40, 48
- ⁴ Хилл Н. Думай и богатей. – М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1994. – с. 19
- ⁵ Хилл Н. Думай и богатей. – М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1994. – с. 18-19

Закон 13.

- ¹ Кузнецов И.Н. Учебник по информационно-аналитической работе: - М.: ООО Изд-во Яуза, 2001. – с. 217-219
- ² Основы творческой деятельности журналиста. / Ред.-сост. С.Г. Корконосенко. – СПб.: Знание, СПБИНВЭС, 2000. – с. 69
- ³ Основы творческой деятельности журналиста. / Ред.-сост. С.Г. Корконосенко. – СПб.: Знание, СПБИНВЭС, 2000. – с. 69-70
- ⁴ Основы творческой деятельности журналиста. / Ред.-сост. С.Г. Корконосенко. – СПб.: Знание, СПБИНВЭС, 2000. – с. 69-70

Закон 14.

- ¹ Чумаков Б.Н. Валеология: - М.: Педагогическое общество России, 1999. – с. 329
- ² Никсон Ричард. На арене. – Воспоминания о победах, поражениях и возрождении. – М.: Издательство «Новости», 1992. – с. 122
- ³ Зорин В.С. Владыки без масок. – М., «Дет. лит», 1972. – с. 171

- ⁴ Зорин В.С. Владыки без масок. – М., «Дет. лит», 1972. – с. 65
- ⁵ Зорин В.С. Владыки без масок. – М., «Дет. лит», 1972. – с. 171
- ⁶ Вайнер Э.Н. Валеология. – М.: Флинта: Наука, 2001. – с. 283
- ⁷ Никифоров Г.С. Психология здоровья. – СПб.: Речь, 2002. – с. 87
- ⁸ Роббинс Э. Могущество без пределов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1996. – с. 171
- ⁹ Вайнер Э.Н. Валеология. – М.: Флинта: Наука, 2001. – с. 247
- ¹⁰ Никифоров Г.С. Психология здоровья. – СПб.: Речь, 2002. – с. 87
- ¹¹ Роббинс Э. Могущество без пределов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1996. – с. 173
- ¹² Адам Джексон. Секреты Истинного Здоровья. – К.: «София», 1998. – с. 53
- ¹³ Роббинс Э. Могущество без пределов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1996. – с. 169
- ¹⁴ Адам Джексон. Секреты Истинного Здоровья. – К.: «София», 1998. – с. 53
- ¹⁵ Вайнер Э.Н. Валеология. – М.: Флинта: Наука, 2001. – с. 281
- ¹⁶ Вайнер Э.Н. Валеология. – М.: Флинта: Наука, 2001. – с. 276
- ¹⁷ Вайнер Э.Н. Валеология. – М.: Флинта: Наука, 2001. – с. 293-294
- ¹⁸ Роббинс Э. Могущество без пределов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1996. – с. 165
- ¹⁹ Роббинс Э. Могущество без пределов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1996. – с. 170

Закон 15.

- ¹ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 91
- ² Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 91
- ³ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 91-93
- ⁴ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 90
- ⁵ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 90
- ⁶ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 90
- ⁷ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 91
- ⁸ Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 91
- ⁹ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 64
- ¹⁰ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 64
- ¹¹ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 65
- ¹² Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 66
- ¹³ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 66
- ¹⁴ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 66
- ¹⁵ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 67
- ¹⁶ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 67
- ¹⁷ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 67
- ¹⁸ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 67
- ¹⁹ Броди Ричард. Психические вирусы. Методическое пособие для слушателей курса «Современные психотехнологии». Москва, 2002. – с. 81
- ²⁰ Доронин А.И. Бизнес-разведка. – М.: Издательство «Ось-89», 2002. – с. 74
- ²¹ Ронин Р. Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации: - Мн.: «Харвест», М.: АСТ, 2000. – с. 121-125
- ²² Доронин А.И. Бизнес-разведка. – М.: Издательство «Ось-89», 2002. – с. 75
- ²³ Доронин А.И. Бизнес-разведка. – М.: Издательство «Ось-89», 2002. – с. 76
- ²⁴ Доронин А.И. Бизнес-разведка. – М.: Издательство «Ось-89», 2002. – с. 76

²⁵ Доронин А.И. Бизнес-разведка. – М.: Издательство «Ось-89», 2002. – с. 59

²⁶ Ронин Р. Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации: - Мн.: «Харвест», М.: АСТ, 2000. – с. 101-102

²⁷ Ронин Р. Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации: - Мн.: «Харвест», М.: АСТ, 2000. – с. 102

²⁸ Грасиан Б. Карманный оракул. – М.: ЗАО Изд-во ЭКСМО-Прес, 1999. – с. 20

Закон 16.

¹ Кэссон Г.Н. Искусство делать деньги. - СПб.: Издательство «Литера». Издательство «ВИАН», 1997. – с. 93

² Тридцать шесть стратагем.???

³ Тридцать шесть стратагем???

⁴ Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с. 178

⁵ Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с. 178

⁶ Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с. 178

⁷ Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с. 187

⁸ Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с. 188

⁹ Хилл Н. Думай и богатей. – М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1994. – с. 54

¹⁰ Смолл М. Как делать деньги. – М.: Вече: Персей: АСТ, 1995. – с. 138

Закон 17.

¹ Айзенк Г., Айзенк М. Исследования человеческой психики. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – с. 256

² Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб: Питер, 2001. – с. 331

³ Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб: Питер, 2001. – с. 331

⁴ Вайсбах Христиан, Дакс Урсула. Эмоциональный интеллект. – Лик Пресс, 1998. – с. 45

⁵ Из выступления Джима Рона

⁶ Рон Е. Джеймс. Пять основных фрагментов мозаики жизни. – Москва, 1997. – с. 97

⁷ Рон Е. Джеймс. Пять основных фрагментов мозаики жизни. – Москва, 1997. – с. 93

⁸ Рон Е. Джеймс. Пять основных фрагментов мозаики жизни. – Москва, 1997. – с. 97

⁹ Изард К.Э. Психология эмоций. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – с. 185

¹⁰ Айзенк Г., Айзенк М. Исследования человеческой психики. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – с. 255-256

¹¹ Изард К.Э. Психология эмоций. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – с. 183

¹² См. Изард К.Э. Психология эмоций. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – с. 158-163

¹³ Высказывание Уильяма Шутца. Изард К.Э. Психология эмоций. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – с. 158

¹⁴ Изард К.Э. Психология эмоций. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – с. 159

¹⁵ По вопросу влияния денег на счастье смотрите: Айзенк Г., Айзенк М. Исследования человеческой психики. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – с. 259; Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб: Питер, 2001. – с. 331; Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2000. – с. 476-481

¹⁶ Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб: Питер, 2001. – с. 331

¹⁷ Кравченко А.И. Социология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – с. 239-240

¹⁸ Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб: Питер, 2001. – с. 331

¹⁹ Айзенк Г., Айзенк М. Исследования человеческой психики. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – с. 257

- ²⁰ Айзенк Г., Айзенк М. Исследования человеческой психики. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – с. 269
- ²¹ Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб: Питер, 2001. – с. 332
- ²² Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя. – М.: ИНФРА-М, 2001. – с. 121-122

Закон 18.

- ¹ Фестингер Леон. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: «Речь», 2000. – с. 15, 16
- ² Фестингер Леон. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: «Речь», 2000. – с. 36
- ³ Примеры использования данной закономерности комбинаторами разных эпох и народов смотрите: Тридцать шесть стратагем; Грин Роберт. 48 законов власти. – М.: «РИПОЛ КЛАССИК», 2001.
- ⁴ Крысько В.Г. Секреты психологической войны (цели, задачи, методы, формы, опыт) / Под общ. Ред. А.Е. Тараса. – Мн.: Харвест, 1999. – с. 30

Закон 19.

- ¹ Афонин И.А. Политология (опорные конспекты). – Брянск: «Курсив», 1999. – с. 89
- ² Мостовая И.В. Социальное расслоение: символический мир метаигры.

Закон 20.

- ¹ Мостовая И.В. Социальное расслоение: символический мир метаигры.
- ² Хайблонер Р., Тарроу Л. Экономика для всех. – Тверь: Изд-во «Фамилия», 1994. – с. 117
- ³ Хайблонер Р., Тарроу Л. Экономика для всех. – Тверь: Изд-во «Фамилия», 1994. – с. 125-126
- ⁴ Хайблонер Р., Тарроу Л. Экономика для всех. – Тверь: Изд-во «Фамилия», 1994. – с. 125